Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:

30 Conexiones Cognitivas Clave

2023 – Volumen I

Govert Westerveld

Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:
30 Conexiones Cognitivas Clave

2023 – Volumen I
Govert Westerveld

II

Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:
30 Conexiones Cognitivas Clave

2023 – Volumen I
Govert Westerveld

Copyrighted.com
Registered & protected

eRcdwWPizIw1pqAX
August 15, 2023 at 1:34 AM

Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:
30 Conexiones Cognitivas Clave. Volumen I

© Govert Westerveld
Cronista Oficial de Blanca (2002-1919)
Hispanista de la Asociación Internacional de Hispanistas
Historiador Oficial de la Federación Mundial del Juego de Damas (FMJD)

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser usada o reproducida en ninguna forma o por cualquier medio, o guardada en base de datos o sistema de almacenaje, en castellano o cualquier otro lenguaje, sin permiso previo por escrito de los autores, excepto en el caso de cortas menciones en artículos de críticos o de media.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, in Spanish or any other language, without the prior written consent of the authors, except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

ISBN: 978-1-4467-6584-5 Hard cover (Lulu.com)
eBook: without ISBN
Research:

Students: You can read & download my pdf eBooks for free:
https://archive.org/details/@govertw
https://columbiasouthern.academia.edu/GovertWesterveld
https://www.researchgate.net/profile/Govert-Westerveld

Dedicación

Dedico esta obra a los jóvenes jugadores de damas de todo el mundo

Prólogo

Escribir este libro me ha llevado muchos años de trabajo de investigación.

Debido a mis anteriores labores como investigador de nuevos productos, nuevas aplicaciones y la historia de la Guerra Civil Española, uno se vuelve automáticamente crítico y no puede creer todo lo que ve y oye. Sigue siendo importante revisar todo muchas veces y, en caso necesario, poner a prueba el material de evidencia con otra información científica. Al estudiar las patentes estadounidenses relacionadas con los ingredientes activos para la industria farmacéutica y aromática, también me familiaricé con estos sectores. Tres años trabajando en la industria farmacéutica me brindaron una valiosa experiencia y conocimiento que necesitaba para comprender la complejidad y la importancia de esta industria. Después de esta experiencia inicial en la industria farmacéutica, he colaborado estrechamente con varios actores en este sector durante los últimos 30 años. Esto incluyó trabajar con empresas farmacéuticas, institutos de investigación, universidades y organizaciones de salud. Durante este período, me he ocupado de diversos aspectos, como la innovación, el aseguramiento de la calidad, el análisis de mercado y

cuestiones regulatorias. En resumen, mi experiencia en la industria farmacéutica y mi compromiso a largo plazo con este sector han fortalecido mi conocimiento en farmacia.

Curiosamente, durante todos esos años, realmente sentía que estaba jugando a las damas en el mundo empresarial, ya que usaba muchas de las cualidades relacionadas con el juego de damas. Lo más interesante eran las estratagemas de tentación que se aplican en el juego de damas y que significan tu perdición. La palabra "muerte" todavía se usaba en los libros de damas neerlandeses en el siglo XIX, después de lo cual se usó el término "pérdida". En el juego de damas español, todavía se usa el término "muerte": "estás muerto".

Sí, las estratagemas de tentación también se utilizan en la vida diaria y en los negocios para persuadir a alguien a realizar una compra, participar o tomar una acción específica. Aprovechan los deseos, la curiosidad y las emociones, con el objetivo de incitar a alguien a dar el paso deseado. Estas estratagemas pueden variar desde crear un sentido de escasez o exclusividad hasta utilizar ofertas tentadoras, descuentos o recompensas. El objetivo final es influir y tentar al consumidor o usuario a tomar una decisión que beneficie a quien utiliza las estratagemas de tentación. Es importante ser consciente de estas tácticas y preguntarse si realmente están en nuestro mejor interés antes de actuar.

Estas estratagemas de tentación se llaman "trampas" en el juego de damas y a menudo significan una pérdida inmediata de la partida. Por supuesto, siempre tenía en cuenta las "trampas" en el mundo

empresarial. El hecho de que esta perspectiva no fuera realmente inusual es respaldado por las palabras que una vez pronunció Harm Wiersma:

"Las damas son como la vida cotidiana. En las damas, se incluye todo, todo lo relacionado con la vida cotidiana se refleja en las damas. Concentración, determinación, pensar con anticipación, relativizar, imaginación, agresión, suerte, tristeza, cometer errores, corregir errores y también aspectos psicológicos. Las damas son completas, pero eso solo ocurre cuando alcanzas cierto nivel".

La suma de estas cualidades que se presentan tanto en el juego de damas como en el ajedrez y en la vida empresarial activa se puede describir como "habilidades empresariales". Al igual que un jugador de damas debe considerar diversos aspectos del juego para tener éxito, un empresario o profesional en el mundo empresarial debe aprovechar una variedad de habilidades para tener éxito en un entorno competitivo y dinámico.

He tenido el gran privilegio de poder seguir los logros de un amigo de la infancia, Harm Wiersma, y posteriormente nos encontramos en España en la etapa de adultos. Él fue 6 veces campeón mundial y es el ejemplo perfecto de lo que se puede lograr con las cualidades del juego de damas en los negocios, la política, la academia y nuestra carrera social. En ese sentido, se encuentra en un nivel superior a Ton Sijbrands, que se enfoca únicamente en el juego. Por otro lado, Wiersma no solo fue jugador, sino también hombre de negocios e incluso fue miembro del parlamento en La Haya de un partido político. En las

conversaciones que tuve con él, la palabra "impulso" siempre salía a relucir.

Intentaré presentar las cualidades que se mejoran al jugar a las damas, y son muchas. Ambos hemos sido capaces de aprovechar estas cualidades en nuestra carrera social. Al tratar estos atributos, el nombre de Wiersma aparece muchas veces. Espero que esta primera parte sea un estímulo para los jóvenes jugadores de damas y ajedrez.

Govert Westerveld

CONTENIDO

1 CARACTERÍSTICAS 1
1.1 Adaptabilidad..... 2
1.1.1 Los negocios 4
1.2 Afán de Aprendizaje 8
1.2.1 El mundo empresarial 11
1.3 Agudeza.....14
1.3.1 Los negocios 17
1.4 Alternativas.....21
1.4.1 Los negocios 25
1.5 Ambición..... 28
1.5.1 Los negocios 32
1.6 Analizar..... 36
1.6.1 Los negocios 38
1.7 Ataques 41
1.7.1 Los Negocios..... 44
1.8 Atención..... 46
1.8.1 Los negocios 48
1.9 Autoconfianza 52
1.9.1 Los negocios 57
1.10 Capacidad de Concentración 59
1.10.1 Los negocios 65
1.11 Combinar 68
1.11.1 Los negocios 73
1.12 Condición física..... 76
1.12.1 Los negocios 79
1.13 Confianza en uno mismo. 83
1.13.1 Los negocios 86
1.14 Decisión (determinación).....91
1.14.1 Los negocios 94

1.15 Disciplina 97
1.15.1 Los negocios 105
1.16 Engañar..... 109
1.16.1 Los negocios 111
1.17 Experiencia 113
1.17.1 Los negocios 115
1.18 Facultad de comprensión 119
1.18.1 Los negocios 127
1.19 Habilidades Cognitivas..... 130
1.19.1 Los negocios. 133
1.20 Influencia e Impacto 138
1.20.1 Los negocios 141
1.21 Mentalidad de luchador. 144
1.21.1 Los negocios 149
1.22 Obsesión 152
1.22.1 Los negocios 157
1.23 Percepción..... 161
1.23.1 Los negocios 165
1.24 Perseverancia 169
1.24.1 Los negocios 172
1.25 Poder de abstracción 176
1.25.1 Los negocios 181
1.26 Fomento de la Creatividad 185
1.26.1 Los negocios 190
1.27 Psicología 195
1.27.1 Los negocios 209
1.28 Puntos de referencia.....212
1.28.1 Los negocios 214
1.29 Superstición 218
1.29.1 Los negocios 225
1.30 Tomar decisiones 228
1.30.1 Los negocios 230
2 BIBLIOGRAFÍA 235

1 CARACTERÍSTICAS

1.1 Adaptabilidad

Las impresionantes actuaciones de Ghestem en el torneo de damas de seis jugadores en Rotterdam, donde terminó empatado con Roozenburg, son un mejor indicador para evaluar su fortaleza en 1947. En estas competiciones, el francés demostró una técnica vibrante, cimentada en una casi impecable adaptabilidad a cada variación que pueda surgir en el juego. Por esta razón, parece ser el favorito en su enfrentamiento contra Keller. Sin embargo, el campeón neerlandés presenta aquí su estilo de juego ortodoxo y casi dogmático. La serena calma con la que Keller, quien ha alcanzado una edad avanzada, se enfrentará sin duda a la juvenil vitalidad de Ghestem, anticipa una interesante batalla.

Baba Sy contra 150 oponentes en Den Haag, 1962

La mayoría de los grandes maestros pueden jugar simultáneamente sin problemas. A menudo, se enfrentan a más de 20 jugadores, y hay muchos casos

conocidos en los que hubo hasta 50 oponentes. De esta manera, descubrimos que los grandes maestros pueden adaptarse rápidamente y sin dificultades, ya que en cada tablero la situación es diferente.

El campeón mundial de damas, Alexei Tsjizjov, también mostró una gran adaptabilidad contra el retador Ton Sijbrands en 1990. En la novena partida, vemos que el campeón defensor volvió a ocupar su querido puesto avanzado, pero Sijbrands lo cambió de inmediato:

“Esto evitó más o menos el juego clásico, y Tsjizjov tuvo que adaptar su estrategia. Fue sorprendente que el gran maestro soviético necesitara poco tiempo para ajustarse a este cambio en el juego.”

Impresiona la gran adaptabilidad del ex campeón mundial de damas, Harm Wiersma, quien abordó los productos y oportunidades más extraños en el campo empresarial. Él mismo expresó lo siguiente:

"Adaptarse, siempre debes poder adaptarte. Seamos honestos: el mundo es un caos en el que debes tratar de encontrar estructura. Debes determinar tu propia realidad, y eso a veces es difícil."

Wiersma ha realizado numerosos viajes al extranjero como jugador de damas, lo que significaba que tenía que adaptarse mucho, ya que cada país tiene su propia comida y costumbres. No solo se trataba de adaptarse a los sistemas de juego en el tablero de damas, sino también a las costumbres locales. En este sentido, la paciencia y la concentración que se adquieren al jugar a las damas resultaron útiles en nuevas situaciones. Aquí podemos ver la situación en Mali:

“Se jugaba en tableros africanos originales, donde a veces era difícil distinguir las fichas, y además, cada tablero de damas era diferente. En el lote contiguo, había una banda de percusión y, además del ruido dentro de la sala de juego, no se creaba una atmósfera ideal para jugar a las damas. Los africanos jugaban una simultánea a su manera, lo que significaba que una ronda duraba aproximadamente el doble de tiempo que lo normal, y el oponente prácticamente no cometía errores. Cada partida tenía que ser ganada posicionalmente, y se jugaba contra toda la ciudad, no solo contra un jugador.”

El psicólogo deportivo Ferdi Oyen también tenía su opinión sobre los grandes jugadores de damas, quienes deben estar preparados para muchas situaciones:

"En resumen, podemos decir que los jugadores de damas ambiciosos deben abordar y reflexionar conscientemente sobre varios elementos dentro de su deporte. Deben darse cuenta de que practican un deporte que exige mucho de una persona en todos los aspectos, incluso fuera del tablero de damas. Deben adaptar su vida a ello. Deben prepararse en el ámbito técnico/teórico, pero también en los aspectos físicos y mentales que implica el juego de damas. En resumen, para el juego de damas de alto nivel, se necesita mucho más de lo que a menudo se piensa."

1.1.1 Los negocios

En el vasto imperio del comercio internacional, la adaptabilidad y el dominio de los idiomas se revelan como dos pilares de gran importancia, impregnados de profundo significado y complejidad vertiginosa. Estos conceptos forman una simbiosis cósmica que es esencial para lograr un triunfo internacional en diversas formas:

Comunicación
El universo de intercambios verbales y no verbales, donde los idiomas actúan como claves interestelares. El hábil dominio de los sistemas lingüísticos abre un portal astral hacia una comunicación efectiva, transmitiendo nuestras ideas, necesidades y expectativas como una guía cósmica, eliminando posibles malentendidos y estableciendo las bases para una relación profesional internacional.

Cultura y respeto
Es un baile intergaláctico en el que los idiomas actúan como constelaciones astrológicas estrechamente entrelazadas con diversas culturas. Al hablar el idioma de los socios comerciales extranjeros, se irradia un aura de respeto por su cultura única y muestra la disposición para adaptarse a su manera intergaláctica de hacer negocios. Esto da lugar a convergencias interestelares y abre puertas hacia una simbiosis internacional de cooperación y asociaciones.

Oportunidades comerciales
Una vasta extensión cósmica donde la adaptabilidad y el dominio de los idiomas actúan como combustible interestelar, ampliando nuestro alcance y oportunidades exponencialmente. Esto nos brinda la libertad astrológica para explorar fácilmente nuevos mercados, interactuar con diversos clientes y proveedores cósmicos, y cerrar transacciones extraterrestres que trascienden las fronteras internacionales.

Construcción de confianza
Un fenómeno de atracción interestelar que se fomenta al hablar el idioma de nuestros socios comerciales extranjeros. Esto crea una sensación magnética de confianza y conexión, lo que puede

contribuir al fortalecimiento de relaciones comerciales interestelares y ganar la confianza de clientes internacionales en nuestra dedicación a su mercado y necesidades.

Resolución de problemas
El rompecabezas interestelar se aligera enormemente al dominar varios idiomas interestelares. Esta habilidad interestelar aumenta nuestra capacidad para comunicarnos con todas las partes involucradas y proporciona una autopista cósmica hacia soluciones rápidas y efectivas en situaciones comerciales extraterrestres complejas.

Flexibilidad
Esta es la clave universal para el éxito en el comercio internacional, ya que uno se enfrenta a una rica variedad de culturas extraterrestres, normas, valores y prácticas comerciales. Nuestra adaptabilidad interestelar nos permite florecer como un camaleón celestial en diversos entornos interestelares y aumenta nuestro éxito en arenas cósmicas complejas y dinámicas.

Negociaciones
Un torbellino interestelar donde la habilidad lingüística puede brindar una ventaja cósmica. Al comprender las sutilezas de las conversaciones internacionales, uno puede dirigir las negociaciones interestelares como un director maestro, armonizando términos y acuerdos como una sinfonía celestial.

En resumen, la adaptabilidad y el dominio de los idiomas son habilidades astrales imprescindibles en el comercio internacional. Constituyen supernovas de comunicación, fomentan la comprensión de diversas culturas interestelares y amplían las posibilidades de forjar relaciones comerciales internacionales. Todo esto puede conducir a un crecimiento meteórico y triunfos interestelares en el mercado extraterrestre.

1.2 Afán de Aprendizaje

El Afán de Aprendizaje juega un papel esencial y determinante en el juego de las damas, e incluso puede considerarse como un factor determinante para el éxito y la expansión de un jugador. A continuación, se discuten algunos aspectos profundos sobre el Afán de Aprendizaje y el juego de damas:

Importancia intrínseca:
El Afán de Aprendizaje se considera una cualidad fundamental e intrínseca para los jugadores de damas, especialmente para aquellos que desean refinar sus habilidades y llevar su juego a un nivel más alto. El deseo de conocimiento permite a los jugadores de damas absorber incansablemente nueva información y sabiduría, desafiarse a sí mismos y esforzarse constantemente por mejorar.

Estudio y análisis profundos:
En el ámbito del juego de damas, surgen una multitud de estrategias, tácticas y aperturas que un jugador puede aprender y comprender. El ardiente Afán de Aprendizaje impulsa a los jugadores de damas a sumergirse en material de estudio, como libros, videos y análisis de partidas, con el objetivo de profundizar su comprensión del juego y descubrir nuevas técnicas.

Crecimiento y desarrollo incesantes:
Los jugadores de damas ávidos de aprender muestran el coraje de analizar sus propias partidas y rendimiento para destacar sus fortalezas y señalar sus debilidades. No temen reconocer sus errores y aprender de sus experiencias, lo que lleva a un

crecimiento y desarrollo personal como jugadores en el juego de damas.

Mentalidad flexible:
El juego de damas se revela como un juego mental refinado y complejo en el que la creatividad, el pensamiento estratégico y la capacidad de resolver problemas son de vital importancia. El Afán de Aprendizaje brinda a los jugadores de damas la oportunidad de fomentar su flexibilidad mental al explorar una variedad de enfoques y refinar sus procesos de pensamiento.

La importancia de compartir conocimientos:
Los jugadores de damas ávidos de aprender están dispuestos a compartir sus conocimientos y experiencias con otros, ya sea entrenando con compañeros de club, participando en torneos de damas o analizando partidas en línea con otros jugadores. Compartir conocimientos no solo promueve la comprensión del juego, sino que también puede contribuir a una comunidad de damas más unida.

Ventaja competitiva:
El Afán de Aprendizaje es una fuerza impulsora esencial para los jugadores de damas que tienen un deseo inquebrantable de seguir aprendiendo y adaptándose constantemente a los estilos y tendencias de juego en constante cambio. Esta búsqueda incansable de conocimiento e innovación les proporciona una ventaja significativa en el juego y les permite superar y sorprender a sus oponentes.

En resumen, el Afán de Aprendizaje es como una antorcha que ilumina su camino, una fuente inagotable de energía que los impulsa en el cautivador y enigmático universo del juego de damas.

Les brinda el privilegio de triunfar, de destacar en el juego que enciende sus almas.

Hans Jansen

El presidente de la Koninklijke Nederlandse Dambond respaldó en 1973 las palabras del presidente A. Los de la provincia de Drente sobre Hans Jansen, un gran talento y muy ávido de aprender:

"Hans es un gran talento. Quizás no esté del todo al nivel de Sijbrands y Wiersma, pero en unos años debería estar entre los diez mejores jugadores de los Países Bajos. En este momento, seguramente está entre los treinta mejores. Sin duda, en un campeonato de veteranos de Drente destacaría. Hans simplemente lo tiene, eso se ve desde el principio. Eso también lo dijo Harm Wiersma. Su título es muy importante para el juego de damas en Drente."

1.2.1 El mundo empresarial

El Afán de Aprendizaje se revela como un pilar indispensable en el próspero reino del mundo empresarial, donde individuos, empresarios y empresas recorren un camino glorioso hacia prosperar y destacar en un entorno empresarial eternamente agitado y competitivo. La esencia de esta inigualable característica se expone en las siguientes razones por las cuales el Afán de Aprendizaje debe ser abrazado de manera irrevocable en el tejido del mundo empresarial:

Innovación y ventaja competitiva:
En la interminable danza de cambios en el mundo empresarial, surge la inquebrantable importancia de generar nuevas ideas y crear soluciones visionarias. Las almas ávidas de aprender vagan constantemente por los caminos del nuevo conocimiento, tendencias desconocidas y tecnologías liberadas, lo que los convierte en una fuente inagotable de innovación y

los capacita para adaptarse con gracia y flexibilidad a los caprichos en constante cambio del mercado.

Crecimiento personal y profesional:
La chispa del Afán de Aprendizaje enciende un deseo infinito de desarrollo y aprendizaje continuo. Al absorber nuevas habilidades y conocimientos no descubiertos, los apasionados pueden elevar sus competencias profesionales a alturas inexploradas, convirtiéndose en los activos más valiosos de sus organizaciones.

Flexibilidad y adaptabilidad:
En los exuberantes jardines de los ávidos de aprender florece una rara flor de flexibilidad y adaptabilidad. Se ajustan con facilidad a giros impredecibles y desafíos inesperados. Como intrépidos exploradores, exploran nuevos enfoques y extraen conocimientos de los valles más oscuros de la adversidad, lo que los convierte en indestructibles en la tormenta de la incertidumbre.

Orientación al cliente:
En la oasis encantadora de un mercado orientado al cliente, comprender los deseos y necesidades de los clientes es crucial. La sed de conocimiento ávido de aprender hace que los corazones de las empresas anhelen un feedback constante, comprendan las tendencias caprichosas del mercado y adapten sus productos y servicios a los cambiantes deseos de los clientes.

Resolución de problemas y toma de decisiones:
La fuente de sabiduría que rodea a las mentes ávidas de aprender les otorga una amplia base de conocimientos y les brinda la capacidad de abrazar múltiples perspectivas en su búsqueda de las decisiones más brillantes. Como alquimistas

expertos, mezclan nueva información con antiguas sabidurías, encienden las llamas de la creatividad y forjan soluciones sorprendentes para los problemas más complejos.

Liderazgo e inspiración:
Los líderes ávidos de aprender actúan como portadores de antorchas para sus equipos e inflaman el fuego de la ambición en los corazones de los demás. En la atmósfera de su presencia, el aprendizaje y el desarrollo se convierten en fuerzas nutridoras que siembran la semilla de la motivación y el compromiso dentro de los límites de sus organizaciones.

En definitiva, el Afán de Aprendizaje se encuentra en el firmamento del mundo empresarial como un tesoro valioso, arraigado en la esencia de la innovación, el crecimiento, la adaptabilidad y la orientación al cliente. Encarna la clave vital para prosperar y destacar en medio de las desafiantes y dinámicas tormentas de las circunstancias empresariales.

1.3 Agudeza

Sin lugar a dudas, la fusión de la capacidad de abstracción de los maestros del ajedrez con su sublime agudeza es una sinfonía de ingenio y creatividad. El concepto de agudeza, elogiado como el arte de la invención y la esencia de la creatividad, se manifiesta en la habilidad para forjar soluciones creativas e inesperadas desde la nada, diseñadas especialmente para las complejidades más penetrantes que florecen en el cautivador juego de damas.

En la cautivadora naturaleza del juego de damas, los grandes maestros se enfrentan incesantemente a la complejidad efervescente de posiciones desafiantes, donde un tesoro de posibilidades y movimientos se despliega ante ellos. La capacidad de abstracción los libera con elegancia refinada para discernir los elementos esenciales de la posición, percibir patrones elevados y destilar con maestría ingeniosa estrategias y planes caprichosos que no yacen simplemente en la superficie.

El fulgurante resplandor de su agudeza enciende las llamas de movimientos inesperados, combinaciones asombrosas y nubla el equilibrio de los oponentes, que se ven obligados a realizar un danzar de dispersión. Hábiles en el arte de la creación, pueden aprovechar con sorprendente entusiasmo los puntos débiles en la fortaleza de sus oponentes y obtener ventaja con artimañas extraordinarias y tácticas poco convencionales.

Este tesoro preciado de agudeza en el juego de damas es indiscutiblemente elogiado como piedra angular,

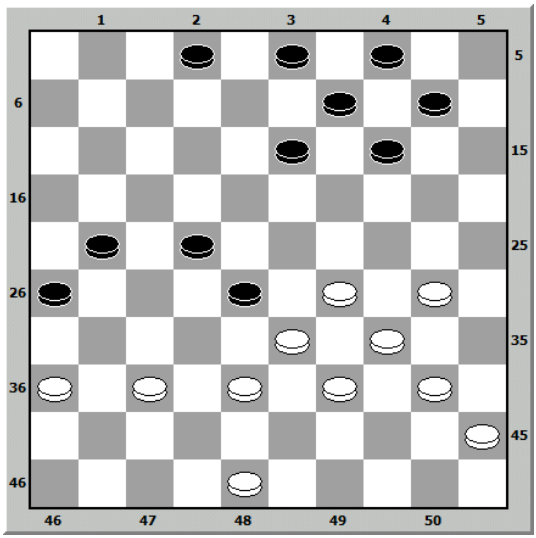
pues el juego susurra constantemente en sus oídos sobre la búsqueda de combinaciones triunfantes, el arte de maniobras elocuentes y la sutil revelación de posibilidades para desconcertar sin piedad a sus oponentes. Como virtuosos en la orquestación del pensamiento, esta cualidad les otorga la libertad de pensar con entusiasmo y orquestar con creatividad desenfrenada los mejores movimientos en el variado juego de las damas.

La capacidad de abstracción y la agudeza de los damistas van de la mano en armonía, pues la habilidad para descifrar y comprender patrones abstractos desencadena un espectacular arsenal de soluciones ingeniosas que atacan y aclaran sin esfuerzo y con determinación problemas complejos dentro del fascinante juego de damas.

Bernard Robillard

¿Cómo se puede explicar que el haitiano Robillard, de 16 años, dejara atrás a los favoritos, especialmente a los neerlandeses y rusos, en el Campeonato

Mundial Juvenil de 1974? Sin duda, no conocía tantas aperturas como esos jugadores. Pero demostró ser un jugador mejor, que luchó mejor en todas las circunstancias. Incluso en el análisis, mostró una gran agudeza. En el primer enfrentamiento contra C. Hostee (Países Bajos) comenzó con la siguiente sorprendente victoria.



1.30-24 3-8 2.40-35 21-27 3.45-40 8-12 4.24-20 14x25 5.29-23 28x19 6.38-32 27x29 7.34x5 y las blancas ganaron.

La sorpresa fue aún mayor en 1967 cuando Harm Wiersma logró mantenerse al mismo nivel que las grandes estrellas rusas del juego de las damas, como Kuperman, Andreiko y Tsjecholew, a nivel internacional. Especialmente el campeón mundial, Sr. Iser Kuperman, no escatimó elogios sobre el talento fantástico del joven de catorce años, Harm Wiersma, después de que lograra obtener un empate con este

joven frisón. El interés crecía cada vez más tanto a nivel nacional como internacional. En Rusia e Italia, Harm incluso atraía a más público que Ton Sijbrands.

1.3.1 Los negocios

En el mundo empresarial, la astucia resuena como una obra maestra ingeniosa de inteligencia, perspicacia e inventiva que nos guía a través de las profundidades de los problemas comerciales complejos, desafíos y oportunidades. Es la fuerza última de las mentes ingeniosas que encuentran soluciones astutas, no convencionales e innovadoras para los problemas más complejos y aprovechan las posibilidades invisibles que otros podrían pasar por alto. La astucia desbloquea las puertas del pensamiento audaz, engendra enfoques originales y despliega estrategias revolucionarias.

En el mundo de los negocios, la astucia se manifiesta como una joya preciosa para los empresarios, gerentes y profesionales en todos los niveles. Aquí es donde cobran vida las facetas incomparables de la astucia:

Resolución de problemas:
Las almas astutas desentrañan los problemas comerciales complejos desde perspectivas inesperadas. Piensan "fuera de la caja" y forjan soluciones ingeniosas que otros tal vez no hayan considerado.

Innovación:
La esencia de la innovación reside en la astucia. Engendra nuevas ideas, da vida a nuevos productos y servicios y explora nuevos mercados. Las empresas y los pioneros innovadores llevan a menudo la insignia de la astucia.

Espíritu empresarial:
Los empresarios exitosos suelen destacar en la astucia. Identifican oportunidades donde otros solo ven obstáculos y se arriesgan con nuevas ideas comerciales.

Ventaja competitiva:
La astucia puede ofrecer una ventaja competitiva en un mercado saturado. Mediante estrategias y enfoques distintivos, las empresas pueden destacarse entre sus competidores.

Flexibilidad:
La astucia permite adaptarse a los cambios de circunstancias y reaccionar rápidamente ante

desafíos inesperados. Descubre soluciones alternativas cuando los planes tradicionales fallan.

Marketing creativo:
En el mundo del marketing y la publicidad, las campañas astutas llaman la atención y dejan una impresión duradera en el público.

Identificación de problemas:
Las mentes astutas comprenden rápidamente la esencia de un problema y eliminan los detalles superfluos. De esta manera, pueden utilizar su tiempo y recursos de manera más eficiente.

Detección de oportunidades comerciales:
La astucia ayuda a detectar oportunidades comerciales, incluso en situaciones aparentemente desafiantes. Descubre resultados positivos donde otros solo ven problemas.

Toma de decisiones rápida:
Las personas astutas piensan rápidamente y toman decisiones cuando la urgencia lo requiere, especialmente en situaciones críticas.

Compromiso de los empleados:
Un elemento innegable, el compromiso de los empleados se alza como un majestuoso faro, iluminado por los rayos de la astucia. Los líderes que muestran esta brillante luz encienden una pasión ardiente e inspiran a sus empleados, para que también puedan contemplar y apreciar la fuente de un pensamiento creativo e innovador.

En la inmensidad del reino empresarial, la astucia se manifiesta como un tesoro inestimable, inasible y de valor incalculable, guiando a individuos y empresas en su búsqueda del triunfo. Los tejidos internos del

pensamiento crítico, la creatividad, el coraje y la mente abierta se entrelazan en un laberinto de oportunidades, donde se revelan nuevos horizontes y la marcha hacia el progreso continúa incansablemente.

1.4 Alternativas

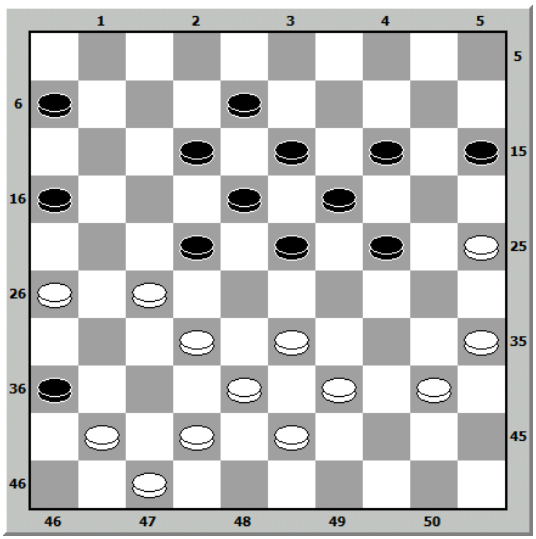
Una alternativa se refiere a otra posibilidad o solución. También puede significar 'divergente' o 'diferente'. Cuando algo no funciona, a menudo se consideran otras opciones: una alternativa.

En el juego de las damas, también hablamos de posibilidades alternativas. Cuando Harm Wiersma ganó contra Jannes van der Wal con 21-19 en 1983, 19 partidas habían terminado en empate. El virus del empate, del que se hablaba más que nunca durante los encuentros, tenía una causa significativa: ¡el sistema de partidas! En ese momento, se esperaba que el sistema de este encuentro fuera, con suerte, el último. En su discurso de clausura, el presidente de FMJD, Jurg, señaló con razón que los muchos empates "son malos para las damas" y la federación mundial también quería explorar alternativas. Para un mejor método, solo había que mirar de reojo a los jugadores de ajedrez, donde el sistema de partidas ya había sido cuestionado mucho antes. Competiciones en las que se jugaban un número previamente acordado de partidas ganadas, sin contar los empates, parecían ser la salvación necesaria para estos encuentros. Esto a pesar de los importantes problemas organizativos que esto podría acarrear.

En el juego de la partida, a menudo tenemos varias alternativas cuando es nuestro turno de continuar el juego. Muchas de estas alternativas son malas y algunas pueden ser buenas. En la siguiente posición, parece que Sijbrands está en una mala posición y más o menos obligado a jugar 32-28. Sin embargo, el Gran Maestro Internacional y mago del tablero de damas ya había creado todas sus alternativas en la

posición, como solía hacer Baba Sy, y ganó con una brillante captura.

Fred Ivens



Ton Sijbrands

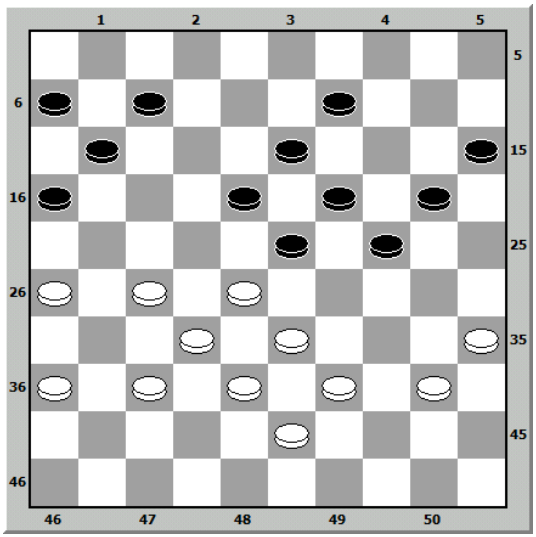
```
1.26-21 22x31 2.21-17 12x21 3.42-37 31x42
4.32-28 23x32 5.38x27 21x32 6.47x27 36x47
7.39-34 47x29 8.34x3
```

Tradicionalmente, el juego de damas es un juego de discos espléndidamente equilibrado con un final extraordinariamente hermoso y lógico. La dama servía solo como una especie de recompensa y no para perturbar la lógica del final del juego. Una dama inspira y a menudo conduce a un final temprano del juego. Las dificultades comienzan solo cuando aparecen damas en ambos lados. No pueden combatirse efectivamente entre sí, por lo que casi todas las partidas terminan en un avance mutuo y un

final de tablas. Permanece como un hecho extraño que se necesiten 4 damas para controlar una. Se han ideado muchas alternativas para otras reglas, pero hasta ahora, nada concreto ha surgido.

Finalmente, una posición de Baba Sy contra Sieb Mensonides de 1962. Cuando Mensionides continuó con 40-34, Baba ganó de la siguiente manera:

Baba Sy



Sieb Mensonides

```
1...     24-29 2.33x24 20x40 3.35x44 18-22
4.27x29 16-21 5.26x17 11x31 6.36x27 19-23
7.29x18 13x31
```

Tres alternativas pierden:

```
1.39-34 24-29 2.33x24 19x48 3. 28x8 48x22
4. 8-3  22-31 5. 3x25 15-20 6.25x22 31x45
```

```
1.26-21 24-30 2.35x24 19x30 3.28x8 7-12
4. 8x17 11x42 5.38x47 16x49

1.37-31 24-30 2.35x24 20x29 3.33x24 19x30
4. 28x8  9-13 5. 8x19 18-22 6.27x18 30-34
7.39x30 16-21 8.26x17 11x44
```

Dos otras alternativas todavía habrían ofrecido resistencia:

```
1.36-31 24-30 2.35x24 20x29 3.33x24 19x30
4. 28x8  9-13 5. 8x19 18-22 6.27x18 30-34
7.39x30 16-21 8.26x17 11x44 9.43-39 44x42
10.37x48

1.28-22
```

La brillante habilidad para combinar del talentoso jugador de damas Baba Sy de Senegal solo puede describirse como una encantadora sinfonía de astucia táctica y brillantez estratégica. Con la destreza de un director de orquesta maestro, tejió sus jugadas en una melodía armoniosa y sorprendente que dejaba a sus oponentes asombrados.

La capacidad de Baba Sy para crear combinaciones era como una danza cósmica de jugadas ardientes y aparentemente imposibles, que cruzaban el tablero de damas como meteoritos y deleitaban a sus oponentes. Sus jugadas elegantes e ingeniosas parecían venir de lo más profundo del cosmos, como si fueran inspiraciones divinas dadas solo a unos pocos.

Baba Sy, 1962

1.4.1 Los negocios

El laberinto cósmico de alternativas en el vibrante universo del mundo de los negocios trasciende los límites del entendimiento, refiriéndose a un deslumbrante espectro de innumerables opciones, posibilidades y elecciones que se despliegan como

una galaxia expansiva para el valiente individuo, la ambiciosa empresa o la apa-sionada organización al enfrentarse a la grandiosa tarea de la toma de decisiones y la superación de desafíos insuperables. En el desconcertante contexto del mundo de los negocios, estas alternativas ocupan una posición monumental, ya que forjan los cimientos para la amplia planificación estratégica, el cautivador manejo de riesgos y el estruendoso logro de objetivos.

A medida que los intrépidos empresarios o las decididas empresas se acercan al cruce de decisiones, se sumergen en una deslumbrante explosión de múltiples posibilidades y versátiles trayectorias que se manifiestan tumultuosa e incontrolablemente como fenómenos intergalácticos. Surge una sinfonía cósmica de diversidad, donde la longitud, complejidad y diversidad de cada giro y construcción de frases se expresan con una intensidad sin igual, una estallido incandescente y embriagador de expresividad. En el torbellino de posibilidades cósmicas, se someten a una cautivadora evaluación y

reflexión sobre una multitud de alternativas. Estas opciones multicapas muestran una espléndida variación de costos, riesgos, plazos y resultados potenciales. Un análisis reflexivo de esta galáctica variedad de posibilidades les otorga la exquisita capacidad de tomar decisiones consideradas, bien fundamentadas y bien informadas en medio de este espectáculo cósmico.

Como un majestuoso renacimiento de la imaginación en el maravilloso universo del mundo de los negocios, ingresan a los caminos cósmicos de numerosas contemplaciones mientras abrazan la inspiradora misión de presentar un revolucionario producto nuevo en el vasto mercado. Como brillantes astrónomos de la astucia comercial, consideran con una euforia sin igual un número casi infinito de alternativas. Dirigen su mirada a las perspectivas inexploradas de diferentes versiones del producto, determinando la estratificación cósmica de los puntos de precio y perdiéndose en la desafiante elección de estrategias de marketing distintivas y otras innumerables consideraciones deslumbrantes que brillan como exoplanetas en el firmamento cósmico. En esta expedición galáctica, inscriben la vívida saga de qué opción resultará ser la más adecuada para encarnar sus ambiciones celestiales y sueños.

1.5 Ambición

La inteligencia sin ambición es como un pájaro sin alas", proclamó una vez el eminente artista español Salvador Dalí en el siglo pasado, y sus palabras proféticas siguen siendo ciertas hasta el día de hoy. Es un hecho innegable, que sin ambición, todas las educaciones, conocimientos y experiencias adquiridas pierden su esplendor y desaparecen sin fuerza en la oscuridad. La ambición es la fuerza crucial que allana el camino hacia la excelencia y marca la diferencia en el incomparable espectáculo de la vida.

Por supuesto, el autoconocimiento forma una base indispensable, ya que las ambiciones y objetivos irreales pueden llevar inevitablemente a decepciones. Estimular el fuego interno es valioso, pero hay que tener cuidado con los extremos. Permanecer arraigado en la realidad aumenta las posibilidades de alcanzar los objetivos y mantiene la motivación intacta.

Cada país tiene su propia dinámica, pero es una verdad que en los Países Bajos no siempre se pone el foco en los logros de una persona. A menudo, los empresarios exitosos son vistos con desconfianza. Cuando alguien está legítimamente orgulloso de sus logros, se le acusa de arrogancia. De hecho, hay ciertas cuestiones relacionadas con el éxito, el trabajo duro y la ambición. Un deportista de élite debe aprender a no prestar atención a esta mentalidad y seguir su propio camino con determinación.

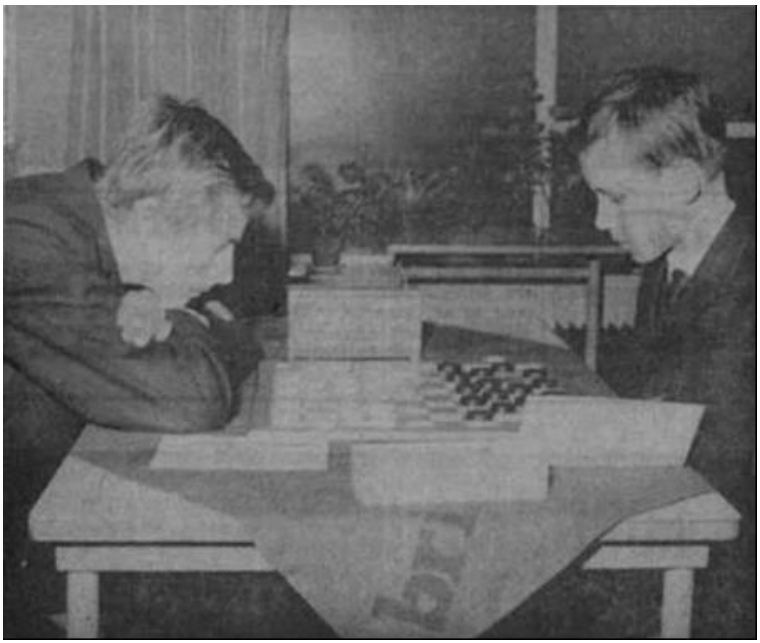
El mundo de los deportistas de élite y los jugadores de damas está marcado por sueños tempranos y

dedicación incansable para hacer realidad esos sueños. Entrenan hasta el infinito, ofrecen actuaciones impecables y aspiran a lo más alto. Todo lo que no contribuya a ese objetivo es resueltamente apartado. En el ardiente calor de la lucha, solo hay un objetivo innegable y claro: la victoria. Los jugadores de damas de alto nivel llevan consigo características inconfundibles. Además de la forma física, hay rasgos que destacan de inmediato: determinación, pasión, ambición y disciplina. Una colección de cualidades que sirven como aliados para alcanzar un objetivo importante. Para lograr algo, hay que darlo todo y eso es correcto. El éxito no llega fácilmente; requiere esfuerzo. Cada vez se deben explorar y superar los límites más extremos de uno mismo, sin descuidar el necesario descanso y recuperación.

Cada jugador de damas ambicioso alberga un sueño constante de representar a su país a nivel internacional y medirse con reconocidos grandes maestros del mundo. Pero solo a pocos se les concede la gracia de alcanzar la cima realmente. Lionel Valois Smith fue uno de esos jugadores de damas ambiciosos que luchó constantemente por hacer realidad su obsesivo sueño. Este sueño dominaba sus pensamientos antes de dormir y era lo primero que veía al despertar. El resultado de su dedicación intrépida fue que este sencillo jugador de damas representó a Surinam en los Campeonatos Mundiales de Damas en 1962.

La falta de ambición ciertamente no fue lo que perjudicó a Ton Sijbrands. Cuando le pregunté directamente en enero de 1964 si quería ser campeón mundial, lo admitió solo a regañadientes. En septiembre de 1967, estaba en plena forma y tenía ambiciosos planes para el futuro. Quería desarrollar

nuevos sistemas de damas, porque según él, se jugaba con poca creatividad. Muchos esperaban que obtuviera el título mundial en 1968, pero el destino decidió lo contrario. Aún pasarían varios años, pero su ambición de conquistar el título en 1972 era más grande que nunca. Se había preparado completamente para el Campeonato Mundial que tendría lugar en ese momento. Impulsado por un hambre insaciable de éxito, se acercó al título como un valiente halcón y dejó atrás a los rusos.



Govert Westerveld contra Harm Wiersma, 1963

Harm Wiersma no se diferenció mucho de sus predecesores. Me derrotó de manera convincente cuando tenía solo diez años durante el torneo juvenil Brinta en Hoogezand (Sappemeer) en 1963, de la misma manera que Raichenbach deshizo el honor de Herman de Jong. Con solo 10 años, Harm ya era considerado un niño prodigio, y en 1976 también se

convertiría en campeón mundial. A diferencia de Ton Sijbrands, la ambición de Wiersma también le reportaría muchos beneficios en otras carreras sociales. Se convertiría en un ocupado empresario e incluso ascendería a una figura política importante.

Yo mismo me alejé del juego de damas a los 18 años, pero la ambición y otras cualidades importantes del juego de damas siempre me han acompañado y han demostrado su utilidad en muchos campos: en el mundo empresarial, la innovación y la investigación. Que mi elección estaba justificada lo demuestra la forma en que el propio Wiersma pensaba sobre las damas y su medio de vida en aquellos años.

A finales de la década de 1960, la carrera de Wiersma como jugador de damas pronto empezó a adquirir un carácter profesional. Se despidió de la vida estudiantil y dedicó todo su tiempo a jugar a las damas. Más tarde se dio cuenta de que, en realidad, entonces había tomado la decisión equivocada. Podría haber seguido estudiando a la vez que jugaba a las damas, pero en aquel momento carecía de la autodisciplina necesaria para hacerlo. Esa restricción a las damas tuvo un precio en su momento. Se dio cuenta de que le había mantenido mentalmente "pobre".

Afortunadamente, llegó la intuición. Wiersma decidió cambiar de actitud. Amplió sus horizontes, se interesó por otras cosas y se dedicó activamente a ellas. Esta nueva visión de la vida, más amplia, le permitió continuar su crecimiento personal.

Wiersma se sintió llamado a compartir su experiencia y sabiduría con los jóvenes que albergaban el sueño de convertirse en jugadores profesionales de damas. Insistió mucho en que el

mundo de las damas es una comunidad tan pequeña que sólo unos pocos pueden hacerse un hueco. Además, llegar a la cima, a la que uno debe pertenecer como jugador profesional de damas, es un reto sólo para aquellos con la mentalidad y la perseverancia adecuadas. Señaló el notable contraste con el mundo del ajedrez, donde hay muchos más torneos.

A la luz de esta realidad, Wiersma indicó que para triunfar como jugador profesional de damas hay que intentar ganarse la vida de otra manera. Se necesita una combinación de talento, trabajo duro, pensamiento estratégico y exploración de oportunidades alternativas para establecerse en este pequeño pero apasionante mundo de las damas.

1.5.1 Los negocios

El resplandeciente firmamento del mundo empresarial está impregnado de una fuerza inevitable: la ambición. Esta apasionada e indomable fuerza actúa como un compañero brillante para empresarios y profesionales, impulsados por la sed insaciable de perseguir objetivos, crecimiento y triunfos en sus actividades comerciales. Permitámonos explorar el encanto de la ambición en toda su espléndida gloria y entender por qué es una piedra angular tan crucial en la majestuosa estructura del triunfo empresarial.

Una Visión Cósmica:
Las almas ambiciosas dibujan con mano firme un objetivo claro y brillante para sí mismas y están

decididas a lograr esa visión con una tenacidad inquebrantable. Cada paso que dan, cada decisión que toman, están impregnados de una misión sagrada para alcanzar sus objetivos establecidos. Su camino está iluminado por las brillantes estrellas de la disciplina y el enfoque.

Una Danza de Innovación y Expansión:
La ambición actúa como un cohete imparable que catapulta nuevas ideas a alturas desconocidas. Los límites de lo conocido son derribados y reemplazados por los audaces secretos de lo inexplorado. Los empresarios siguen avanzando, elevándose a sí mismos y a sus empresas a nuevas dimensiones de soluciones creativas, una verdadera sinfonía de innovación y crecimiento.

Un Extraordinario Tesoro de Perseverancia:
La fuerza de la ambición es inquebrantable; desafía las pruebas de la adversidad y los obstáculos. Ante los desafíos, las almas ambiciosas no ceden ante el llamado de la rendición; en cambio, abrazan la determinación y la resiliencia. Su fuego sigue

ardiendo y su perseverancia es como el incansable oleaje del océano.

Un Líder en el Firmamento:
El liderazgo ambicioso es como un imán que atrae a otros para unirse en torno a una visión y misión comunes. Aquellos cuyos corazones están impregnados de ambición inspiran y motivan a la comunidad cósmica a unirse y colaborar para lograr grandes objetivos. Así se erigen gloriosos imperios que perduran a lo largo del tiempo.

Una Llave Cósmica para la Ventaja Competitiva:
En las densas nieblas de la rivalidad empresarial, la ambición es una luz brillante que impulsa a su portador hacia adelante. Les permite estar a la vanguardia, anticipar oportunidades y destacar entre otros compañeros en el universo de su industria. El hambre insaciable de progreso los lleva a tesoros inexplorados y ocultos del éxito.

Una Resplandeciente Espiral de Autorrealización:
La ambición es como un dinámico torbellino que estimula el crecimiento y el desarrollo personal continuos. Los apasionados corazones de los espíritus ambiciosos anhelan la mejora personal constante y un horizonte en constante expansión de habilidades y conocimientos. Así, se aventuran confiados en territorio desconocido, saciándose con el agua clara del enriquecimiento personal.

Pero cuidado, en el resplandor de la ambición también yace la semilla de la responsabilidad. Las leyes cósmicas requieren comportamiento ético, honestidad y respeto hacia los demás. Una ambición desenfrenada y egoísta puede tener consecuencias negativas en los rincones oscuros del universo y dañar a los compañeros de viaje y al ecosistema

empresarial. Una ambición equilibrada e iluminada es la verdadera joya que hace brillar el mundo empresarial y lo impulsa hacia alturas desconocidas de triunfo y gloria. Permitamos que la fuerza cósmica de la ambición nos una a todos en la danza del mundo empresarial y nos guíe hacia las elevadas esferas de la grandeza inmortal."

1.6 Analizar

Durante una partida de damas, se aprende a analizar a fondo, investigar y evaluar una situación antes de tomar una decisión. Se mejora en el análisis, en la reflexión personal.

Para el ex campeón mundial Harm Wiersma, el juego de damas proporcionó muchas ventajas en su enfoque de trabajo en el mundo de los negocios. En el ajedrez, el mundo de los negocios es una alternativa atractiva. Él dijo lo siguiente sobre el juego de damas:

"Ahora juego más por rutina. Pero me ha sido muy útil. No solo por mis contactos en Rusia, también he aprendido a pensar de forma analítica. Soy capaz de distinguir muy bien las sutilezas de las líneas principales. Y ahora me beneficio de ello en el ámbito empresarial."

Después de jugar una partida, a menudo se analiza. Especialmente en una partida perdida, se hace para descubrir los errores en los movimientos y reflexionar sobre cómo se podría haber jugado mejor el juego. De esta manera, se aprende de los propios errores y también se aprende a evitarlos en el futuro.

Buscar constantemente el mejor movimiento en el tablero de damas probablemente signifique que también se hace lo mismo en el trabajo o las relaciones. Para tener éxito, es necesario fortalecer las habilidades empresariales. El juego de damas aporta un valor añadido para fortalecer las habilidades empresariales, como el análisis, el pensamiento creativo, la evaluación de riesgos, la concentración y la memoria. Todas estas habilidades

también desempeñan un papel en el mundo empresarial entre los empleados.

El mejor jugador de damas del mundo en términos de análisis es sin duda Ton Sijbrands. Sijbrands dedicaba sin duda entre 40 y 60 horas semanales al análisis de partidas de damas. Mientras que otros prefieren tomar una cerveza o una taza de café después de una partida de damas difícil, Sijbrands vuelve a tomar el tablero de damas para analizar en profundidad la partida. A veces, no estaba satisfecho con el desarrollo de una partida de empate y dedicaba entonces dos días a analizarla. Wiersma consideraba a Jannes van der Wal, que sacaba un tablero de damas de bolsillo en cualquier momento libre para analizar, y a Ton Sijbrands como autómatas de las damas.

¡Así que el juego de damas representa una forma óptima de formulación de políticas estratégicas! Además, tenemos estrategias y giros tácticos, buscar debilidades en los oponentes, buscar oportunidades, planificar y pensar hacia adelante, evaluar dónde las

cosas salieron mal o necesitan ajustes, desplegar tropas en el momento y lugar adecuados, invertir en un futuro prometedor o permitir que los costos precedan a los beneficios (ya que eso es lo que ocurre en un sacrificio). Pero también, las características de comportamiento solicitadas por el mundo empresarial como el espíritu empresarial, la ambición, la iniciativa, el análisis de problemas, la toma de decisiones, la perseverancia, la flexibilidad, la capacidad de aprendizaje y la resistencia al estrés son esenciales para el jugador de damas de hoy en día. Por lo tanto, se puede ver que existen más que suficientes similitudes para que el mundo empresarial pueda encontrar conexión con el deporte de las damas.

1.6.1 Los negocios

En el majestuoso reino de los negocios, el análisis se revela como una fuente imprescindible de profundidad épica y una asombrosa complejidad cósmica. Poseer la capacidad de desentrañar perspicaces conocimientos y una comprensión integral sobre diversos aspectos de una empresa y el mercado otorga a esta intrigante fuerza un papel central en la toma de decisiones fundamentadas. Desde identificar brillantes oportunidades hasta descubrir amenazas oscuras, desde afinar los procesos empresariales hasta conquistar la indiscutible ventaja competitiva, el análisis se convierte en una titánica fuerza de valor sin parangón en el incontenible universo del éxito empresarial. Permítame resaltar algunas razones por las cuales el análisis forma una sinfonía orquestal de gran importancia en la arena de los negocios:

Toma de decisiones
Firme en su naturaleza analítica, el poder del análisis brinda a gerentes y empresarios un tesoro de valiosos datos e información, permitiéndoles desentrañar con perspicacia situaciones complejas respaldados por pruebas fehacientes y hacer elecciones informadas. La magnífica cosecha de estas decisiones meditadas teje una elegante tapicería de planificación y ejecución estratégica.

Conocimiento del mercado
Mediante un magistral análisis de datos de mercado y tendencias danzarinas, el análisis desvela profundos conocimientos sobre los deseos, preferencias y movimientos caprichosos de la clientela. Con esta luminosa sabiduría, la empresa puede armonizar sus productos y servicios con la melodía de la demanda del mercado y cosechar una abrumadora ventaja competitiva.

Eficiencia y optimización
En una demostración de ingenio, el análisis ayuda a identificar y mejorar ineficiencias y obstáculos restrictivos en los procesos empresariales. Al emplear las herramientas del análisis de datos, las organizaciones pueden abrazar abundantes optimizaciones y lograr una mágica alquimia de aumento de productividad y rentabilidad.

Gestión de riesgos
Como timonel en un viaje cósmico, el análisis navega con perspicacia hacia el corazón de posibles amenazas y desempeña un papel líder en su control. Armadas con medidas proactivas, las empresas se protegen de una lluvia cósmica de riesgos operativos, financieros y de mercado.

Análisis de la competencia
En una sublime danza con rivales, el análisis de sus estrategias y desempeño desvela una mina de conocimientos para superarlos y recorrer la brecha cósmica con elocuencia. Esto permite a las empresas obtener una diferenciación única y fortalecer su posición competitiva en el universo de la competencia.

Innovación
Como fuente de inspiración infinita, el análisis actúa como combustible para la innovación. Al analizar datos y observar el deslumbrante baile de tendencias, las empresas pueden forjar nuevas ideas, adentrarse en nuevos mercados y ofrecer nuevos productos o servicios que resuenen armoniosamente con los sueños de los clientes.

Satisfacción del cliente
Mediante una lente artística de análisis, las voces de los clientes son escuchadas y analizadas claramente, lo que lleva la sinfonía de mejoras para productos y servicios a un cautivador crescendo. Una gloriosa brillantez de satisfacción del cliente y lealtad inquebrantable se desenvuelve majestuosamente.

En resumen, la irresistible importancia del análisis en los negocios se caracteriza por su asombrosa transmutación de datos en percepciones invaluables y valiosa información. Armadas con habilidades analíticas, las empresas están revestidas con la armadura de un desempeño mejorado, una ventaja sobre la competencia y la maestría para adaptarse al siempre cambiante firmamento de los entornos empresariales.

1.7 Ataques

J. F. Moser describe en su libro "Strategie der honderd velden" de 1967 la estrategia como un concepto abstracto difícil de comprender, enseñado en las academias militares como parte de la ciencia militar. Teóricamente, esto es cierto, pero solo en el campo de batalla se demostrará el valor real de un líder. El momento crucial de diversas acciones como movimientos envolventes, retrocesos, ataques, esperas, etc., marcará la diferencia. Incluso la parte adversaria está bien formada y el comandante que mejor comprenda las intenciones y posibilidades del otro tendrá más probabilidades de éxito. El sexto sentido será decisivo. Esta abstracción de la estrategia, igualmente aplicable al juego de damas, es, por lo tanto, un talento innato y no puede ser enseñada.

El juego de ataque puede dar lugar a grandes sorpresas, como experimentó el campeón mundial Iser Kuperman en su partida contra Barend Dukel durante el campeonato mundial de 1960. El ataque sensacional de Dukel causó enormes problemas a Kuperman. Dukel incluso tuvo dos oportunidades para llevar a cabo combinaciones ganadoras que no vio. Además, Kuperman perdió por completo la ventaja al no forzar la victoria en movimientos posteriores. En el movimiento 55, el campeón mundial no se dio cuenta de que debía capturar más fichas. Dukel no lo vio y solo capturó una ficha, a lo que Kuperman respondió inmediatamente con un contraataque que le dio la victoria. Aquí no fue el ataque el que triunfó, sino la resistencia y los nervios de acero de Kuperman.

En el extremo izquierdo, Iser Kuperman.
Campeonatos del Mundo 1960

¿Y qué decir del ex campeón mundial Piet Roozenburg y su famoso juego de ataque? Fui testigo personal de cómo dominaba a sus oponentes con facilidad. En la primera ronda del campeonato de los Países Bajos, barrió a Johan Lere del tablero sin darle ninguna oportunidad con un ataque magistral en todo el campo de juego. El sábado 6 de abril de 1963, vi a Piet Roozenburg sentarse frente a su tablero, ¡20 minutos antes del comienzo de la partida! Se estaba preparando mentalmente para este encuentro. Su partida de ataque contra Freek Gordijn se hizo famosa en todo el mundo y fue de alta calidad. Gordijn tuvo que admitir que sus habilidades defensivas no fueron suficientes para resistir el ímpetu ofensivo de Roozenburg.

Cuando Harm Wiersma participó en el torneo Suiker en 1970, quedó claro que su sistema de juego se basaba en el ataque. Sin embargo, esto no siempre produjo los resultados deseados:

Hasta el momento, Harm Wiersma no había tenido mucha suerte. Jugadores menos fuertes que Van der Sluis y Baba Sy habrían sucumbido ante su embestida, pero ellos fueron lo suficientemente astutos como para contener el frenesí ofensivo de Wiersma.

La primera partida por el título mundial de damas entre el campeón Anatoli Gantwarg y el retador Harm Wiersma terminó en empate después de un duelo heroico y más tarde histórico. Hubo un momento en que se temió que Wiersma utilizara demasiado tiempo para pensar, pero había utilizado ese tiempo para intensificar aún más las tensiones. El ruso quedó sorprendido por el ataque imparable de su oponente y tuvo que jugar con extrema precisión después de la sorprendente combinación de Wiersma en los movimientos 38 y 39 para evitar una desventaja decisiva.

Jannes van der Wal era conocido como un ávido deportista mental y, a veces, consideraba el ajedrez o el bridge más importantes que el juego de damas. El campeón neerlandés de 1987 siempre quería ganar y los espectadores disfrutaron plenamente cuando eliminó todas las posibilidades de empate en la última ronda, lo que lo puso en aprietos y finalmente aceptó el empate después de 6 horas de juego contra Hein Meijer. Debido a su temperamento ofensivo, Jannes se metió en problemas en varias partidas, pero con maniobras artísticas y una dosis de suerte, el pequeño gran maestro aventurero volvió a encarrilar las posiciones una y otra vez. Fue un verdadero promotor del juego de damas.

1.7.1 Los Negocios

En el mundo empresarial, la característica de "ataque" también puede manifestarse, pero a menudo se utiliza en sentido figurado. En este contexto, "ataque" se refiere a un enfoque dinámico y decidido para alcanzar objetivos, superar a la competencia o resolver problemas. Dentro de este marco, "ataque" puede tener diferentes interpretaciones:

Competencia: En el complejo mundo empresarial, donde la competencia es feroz, descubrimos la fascinante necesidad de "atacar" para obtener una ventaja sobre los competidores. Este enfoque audaz abarca un espectro de posibilidades, desde estrategias de marketing intensivas hasta la creación de productos innovadores e incluso la reducción de precios en un enfrentamiento épico con otras empresas.

Resolución de problemas: Cuando surgen desafíos dentro de una empresa, puede requerirse un enfoque activo para "atacar" dichos problemas. Esto implica que la empresa toma medidas proactivas para abordar los problemas y mejorar la situación.

Logro de objetivos: Para tener éxito, las empresas deben centrarse en "atacar" activamente sus objetivos. Inmersos en este mundo de emprendimiento orientado a metas, nos vemos abrumados por la explosión de fuerzas que se desatan al desarrollar y poner en práctica estrategias que llevan al triunfo deseado.

Cabe destacar que el "ataque" en el mundo empresarial no necesariamente tiene una connotación negativa. Más bien, representa una fuente de inspiración y dinamismo, impulsado por una pasión por el progreso, el éxito y la superación de obstáculos, al mismo tiempo que sigue una dirección ética que garantiza los cimientos de una cultura empresarial saludable.

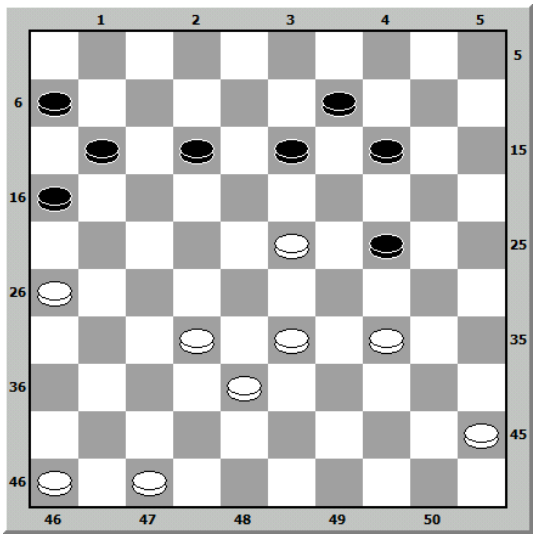
1.8 Atención

La atención es el proceso cognitivo de observar conscientemente el entorno. A veces, también se entiende como la asignación de capacidad de procesamiento. Está relacionada con conceptos como alerta, concentración y procesamiento selectivo de información.

Piet Roozenburg e Ir. Geert E. van Dijk empataron en el campeonato de los Países Bajos con 18 puntos. Una confrontación directa debía confirmar el resultado definitivo, que finalmente fue ganado por Roozenburg con un marcador de 4-2. La segunda partida de la emocionante ronda de desempate para el campeonato nacional de damas, jugada en Hengelo, le valió una magnífica victoria al Dr. P. Roozenburg. Ir. G. E. van Dijk (Blancas) abrió con 33-28 e intentó seguir el juego por los caminos marcados por la teoría de la Apertura Holandesa. Pero Roozenburg ignoró toda sabiduría convencional y avanzó con su ala corta a través de 17-22 y 11-22. Incluso en la decimocuarta jugada, involucró su coronando en el ataque. Es un testimonio del discernimiento del ex campeón del mundo que Van Dijk, indiscutiblemente un gran técnico, no pudo sacar provecho de esa aparentemente arriesgada maniobra. Sin embargo, Van Dijk necesitaba demasiada atención para resistir los continuos ataques contra su ala larga. Pudo mantenerse firme durante un tiempo, pero cuando el centro Negro entró en acción y se clavó como una cuña en el juego blanco, su posición se deterioró con cada movimiento. En el movimiento 47, Roozenburg forzó una pequeña combinación que dejó un final afilado en todas las variantes y ganó. Fue una de las victorias

más hermosas de los últimos tiempos, o como dicen los admiradores del ex campeón del mundo: "Damas en el más alto nivel".

En el Campeonato Mundial de 1992 en Toulon, Harm Wiersma, Aleksandr Baljakin, Rob Clerc y Ton Sijbrands terminaron en segundo lugar con 31 puntos. Eso fue 6 puntos menos que el ganador Alexei Tsjizjov. Se necesitaba un torneo entre estos 4 jugadores para determinar un ganador que luego pudiera jugar un partido contra el campeón del mundo. Ton Sijbrands se retiró, por lo que quedaron 3 jugadores para el torneo que se jugó en Surhuisterveen (Frisia). Wiersma tenía una apretada agenda empresarial, pero en su partida contra Baljakin, eso no fue evidente. Wiersma logró rápidamente ganar una ficha.



En esta posición, Baljakin jugó el movimiento lógico 12-17, pero luego fue sorprendido por el hermoso contraataque de Wiersma, 37. 23-18, que también se

le había escapado a la atención de Baljakin. Luego, Wiersma logró ganar rápidamente.

Atención plena de Harm Wiersma contra Govert Westerveld

1.8.1 Los negocios

En el vasto reino del mundo empresarial, la "atención" se revela como una faceta esencial y brillante, impregnada de profundo significado y complejidad asombrosa. Es una fuerza enigmática arraigada en la esencia del emprendimiento, y se entrelaza hábilmente en las fibras del éxito. Permitámonos descorrer el velo de este misterio y revelar la profunda importancia de la "atención" en este tejido de esplendor empresarial, guiados por el resplandor métrico de perplejidad y el ritmo palpitante de reventazón.

Satisfacción del cliente
Un paradigma esférico ineludible en el dinámico cosmos del comercio. Cuando una empresa se dedica a nutrir los anhelos deseados, deseos sagrados y melodías seductoras de su clientela, se desencadena la transmutación alquímica de expectativas en éxtasis cumplido. Como una supernova giratoria, la satisfacción se alza y reina sobre un universo de compras repetidas y ecos celestiales de himnos verbales.

Desarrollo de productos e innovación
Como un intrépido investigador del orden cósmico, la empresa vigilante escruta el latido pulsante del mercado y las melodías del pensamiento del cliente. En el despliegue caleidoscópico de anhelos del alma consumidora, destellan las gemas del conocimiento, las gráciles bailarinas de senderos inexplorados. Con una grandiosa sinfonía de mejora, el firmamento de

productos existentes se eleva a alturas novedosas y desconocidas de genialidad innovadora.

Eficiencia y calidad
En el tesoro de los detalles yace el secreto cifrado de la perfección productiva. La ornamentada lemniscata de atención envuelve el trabajo con un abrazo de enfoque, la armonía musical de procesos eficientes y el júbilo eufónico de calidad impecable. Y mientras las partículas cósmicas de errores y defectos son barridas, emerge una joya de incomparable esplendor.

Compromiso de los empleados
Como guardianes cósmicos, los líderes están listos para revelar las verdades internas de sus compañeros. El tejido aterciopelado de la atención enciende la pasión ardiente y abre los portales de la mente, donde el entusiasmo y el compromiso bailan en una cadencia encantadora. Una sinfonía de alegría laboral se extiende por el arco celeste y apacigua las tormentas de rotación del personal.

Ventaja competitiva
Como intrépidos astrónomos, las empresas visionarias escudriñan el firmamento de las tendencias del mercado y observan los meteoros de competidores emergentes. El telescopio de atención se enfoca con precisión en las nebulosas fugaces de las cambiantes necesidades del cliente y descifra patrones cósmicos. Con una fuerza inquebrantable, se adaptan a la danza galáctica del universo, desatando una gracia ardiente de ventaja competitiva que deja atrás a sus competidores.

Reputación e imagen de marca
La obra maestra del universo empresarial teje un aura irresistible de refinamiento y benevolencia. El

encanto de la atención crea una red de sinceridad y cuidado que, como una estrella polar, guía hacia un reino indescriptible de confianza y seguidores leales. Una radiante imagen de marca se eleva en los firmamentos y atrae seguidores como cometas en su viaje cósmico.

Resolución de problemas
Como versátiles alquimistas cósmicos, las empresas exploran el vasto cosmos de desafíos y problemas, las lluvias de meteoros de obstáculos que oscurecen el camino. La intensa luz de la atención atraviesa la oscuridad, arroja claridad sobre los misterios e ilumina el mapa cósmico de soluciones. Como valientes viajeros espaciales, navegan hábilmente por campos de asteroides de dificultades, evitando impactos amenazadores y adaptándose soberanamente a las mareas desafiantes.

En la maravillosa caleidoscopio del mundo empresarial, la "atención" es el tejido etéreo que dirige las melodías del triunfo y las sinfonías del progreso. Es un viaje épico de significado celestial, impregnado de la versatilidad de la perplejidad y la explosión de reventazón. Pues en la danza cósmica de la grandeza empresarial, se oculta el poder inmortal de la "atención", como el creador de un glorioso universo de oportunidades y triunfos.

1.9 Autoconfianza

Una danza épica se revela en el intrigante y misterioso dominio del autoconocimiento, donde una significativa distinción entre dos conceptos intrínsecos, la autoconfianza neerlandesa y la seguridad en sí mismo neerlandesa, adornan el horizonte cósmico como meteoritos ardientes. Estas dos palabras, a menudo combinadas como armonías melodiosas, revelan un colorido juego de características distintivas, como un laberinto lleno de misterio y fascinación. Es como si la mente se abriera paso a través de un laberinto de convicciones internas, en busca del núcleo de su verdadera esencia.

Es como una roca monumental, sólidamente cimentada, que permite al individuo abrazar con audacia y resiliencia diversas tareas y desafíos con éxito. En la esencia tejida de la autoconfianza reside la confianza en uno mismo, los cimientos ricos en conocimiento de la experiencia y la capacidad de triunfar.

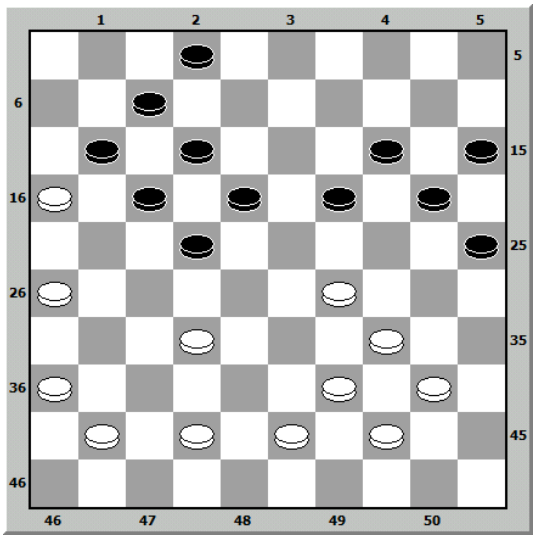
Pero en el horizonte de este paisaje interno, la seguridad en sí mismo surge como un sol resplandeciente, sus rayos alcanzan hacia el mundo exterior. Aquí se manifiesta la expresión de certeza y convicción hacia los demás, como una fuente burbujeante que irradia con fuerza. La seguridad en sí mismo, como un espectáculo de resplandor exterior, se filtra en la actitud, el lenguaje corporal y la elegante sinfonía del habla. Es la autoconfianza que se difunde hacia el exterior, el éxtasis de la autoconfianza que se muestra en la danza teatral con el público. En esta apasionante danza, ambos

conceptos se entrelazan y crean un exuberante cuadro de radiación e íntima fortaleza.

El tejido del autoconocimiento revela que la autoconfianza es una cualidad interna, una sustancia etérea que fluye en el alma, mientras que la seguridad en sí mismo estalla como un cráter eruptivo, mostrando su presencia inconfundible. Y así como en un lienzo vívido, las personas, como actores en el escenario de la vida, pueden llevar consigo diferentes niveles de autoconfianza y seguridad en sí mismos. Una estrella brillante puede presentarse con confianza en el escenario del discurso público, pero estar atrapada internamente en un laberinto subterráneo de dudas en otras facetas de la vida.

Las personas seguras en sí mismas saben lo que pueden hacer y cuánto valen, pero asumen que deben hacerlo por sí mismas. También irradian el mensaje de "No necesito a nadie". Puedo arreglármelas solo. Lo sabes con la cabeza. De repente, vi algo solitario en ello, porque faltaba la sensación de ser apoyado.

En 1937, Benedictus Springer jugó una partida de 25 juegos contra Maurice Raichenbach, que finalmente ganó Raichenbach con un marcador de 26-24. En esta difícil posición para Springer, posiblemente jugó con demasiada seguridad en sí mismo 32-27, pero luego tuvo que rendirse inmediatamente.



35. 32—27??

Un burdo error garrafal, que pone fin a la partida de forma repentina. Al parecer, las blancas querían mantener el mayor número posible de jugadas libres y pasó por alto;

35. ..... 22x31 36. 26x37 17-21 37. 16x27 25-30 38. 34x25 18-22 39. 27x18 12x45 40. 44-40 45x34 41. 39x30 20-24

Y las Blancas se rendieron.

Una triste conclusión para una partida tan bien planeada. El ataque de Springer fue arriesgado, ciertamente, pero abrió perspectivas, y aunque fue refutado de manera instructiva por Raichenbach, el arrebato de los blancos demostró una encomiable iniciativa. El movimiento 35 de los blancos es un error grosero, cometido por Springer en un momento de quizás demasiada seguridad en sí mismo. Tal vez las oportunidades de Springer hubieran estado más en la defensa cuando aún tenía la ventaja, y habría sido más sensato responder a la táctica ofensiva de

Raichenbach con un contraataque, pero ahora la tensión está realmente en su punto máximo, y las futuras hazañas de nuestro compatriota adquieren un valor e interés aún mayores.

Maurice Raichenbach contra Benedictus Springer le 28 may 1937 Foto: FMJD

Pieter Bergsma dijo que es importante acercarse al tablero con seguridad en sí mismo: "Claro, puedes luchar por la victoria. No tengas miedo y acércate con seguridad en sí mismo al tablero. ¡Concentrado! Creo que eso es una de mis fortalezas. Si no tienes problemas durante el día y todo va bien, entonces puedes dar lo mejor de ti, sin desviarte durante la partida. Y entonces también puedes luchar por la victoria..."

Harm Wiersma también tenía una gran seguridad en sí mismo en sus posibles logros en el campeonato mundial de ese año, en 1972, y dijo: "Terminé con seis puntos de ventaja sobre el segundo (en el

campeonato holandés), y eso dice mucho. No me siento en absoluto inferior a Sijbrands ni a Andreiko ni a Gantwarg. Por eso también creo en mis propias posibilidades para el primer lugar". Una actitud sorprendentemente segura para un joven de dieciocho años que, en 1971, no habría tenido ninguna posibilidad contra el mismo Sijbrands. Wiersma dijo al respecto: "Me he vuelto mucho más independiente. El año pasado, todo eso no me importaba. También tuve mis exámenes, lo que significaba que podía dedicar menos tiempo a las damas. Y eso se notó de inmediato. Ese año quedé sexto."

La seguridad en sí mismo de Ton Sijbrands también merecía ser destacada. Lamentablemente, en los Países Bajos, no es recomendable destacarse demasiado. Si lo haces, perderás la cabeza. Sobresalir significa que tu cabeza será cortada junto con las otras espigas de trigo o maíz. Por lo tanto, es mejor mantenerse en silencio y no llamar la atención, algo con lo que yo personalmente nunca estuve de acuerdo y Sijbrands tampoco, ya que en varias ocasiones dejó claro hace muchos años que no tenía vergüenza de sus habilidades en el juego de damas. Esto ocasionalmente causó malentendidos con sus colegas neerlandeses. Sobre todo, el público le reprochaba esa arrogancia. Sijbrands dijo de sí mismo: "Ciertamente no tengo un complejo de inferioridad. Debe ser posible decir de uno mismo que jugó bien. Soy muy modesto, pero no conozco la falsa modestia."

1.9.1 Los negocios

En el insondable bosque del mundo de los negocios, ambos atributos brillan como estrellas cósmicas en el cielo del éxito. La autoconfianza, como la brújula ardiente que guía decisiones reflexivas y abraza desafíos con valentía intrépida. La seguridad en sí mismo, como una bola de fuego deslumbrante, se extiende hacia los demás para inspirar y orquestar una sinfonía de relaciones comerciales, mientras deja brillar su liderazgo profesional en todo su esplendor.

Así, estos conceptos relacionados bailan, entrelazados en un hechizante juego de singularidad perpleja y presentación explosiva, en el vasto escenario del mundo de los negocios. Y al igual que una composición artística, exigen un desarrollo y mantenimiento constantes, como un ritual mágico sellado por el logro de objetivos, la absorción de conocimientos y experiencia, la adopción de

influencias positivas y el abrazo de sinfonías desafiantes.

Así vemos que muchos años después, en 1993, se supo que Sijbrands era el caballero entre los grandes jugadores de damas, que parecía reservado y tímido. Harm Wiersma, en cambio, era todo lo contrario, lleno de asertividad y se le describía como un hombre del mundo, alguien que se llevaba bien con todos. Por su conversación fluida, se notaba claramente que estaba involucrado en los negocios.

1.10 Capacidad de Concentración

En los niños, también se ha realizado mucha investigación sobre los beneficios del ajedrez para el cerebro. Estos estudios demuestran que los niños que juegan al ajedrez tienen un mejor rendimiento escolar en habilidades como el pensamiento lógico, la resolución de problemas, las habilidades matemáticas, la percepción espacial y la concentración. Tanto el juego de damas como el ajedrez requieren un esfuerzo intelectual similar y ciertas cualidades como la concentración, la capacidad de combinar y la imaginación se desarrollan igualmente en ambos juegos. En el juego de damas, se aprende a concentrarse completamente en la partida. Esto es absolutamente necesario para llevar a cabo la partida con éxito. Si te distraes con algo, pueden surgir errores en el tablero. Marcel Bonnard experimentó esto durante el Campeonato Mundial de 1928 y se dijo de él en ese momento:

"Marcel Bonnard es conocido como el más grande teórico de Francia, y su amplia experiencia en torneos le daba todas las oportunidades para estar en los primeros lugares. Sin embargo, tuvo que conformarse con compartir el cuarto lugar. Atribuimos esto al hecho de que ¡era el jugador más distraído de todo el torneo! Lo hemos visto jugar partidas que ni siquiera un gran maestro hubiera podido mejorar, pero también lo hemos visto cometer errores que ni siquiera un jugador de tercera clase hubiera podido igualar."

No siempre es posible concentrarse completamente en un torneo. Esto le sucedió a W.C.J. Polman durante el Campeonato Mundial de 1928. Probablemente esa fue la razón por la que quedó en el último lugar en este torneo. Se dijo de él en ese momento:

"W.C.J. Polman fue el último en este torneo, pero ciertamente no lo consideramos el peor. Los no iniciados naturalmente medirán la fortaleza del participante según la cantidad de puntos obtenidos, pero sabíamos que otros factores contribuyeron al menor éxito de Polman. Cuando la competencia tenía apenas unos días, la esposa de Polman se enfermó, y esto tuvo un impacto negativo en su juego. Si, además del gran esfuerzo físico que implica jugar partidas tan intensas, también tienes preocupaciones sobre las circunstancias domésticas, debes ser de acero para poder concentrarte por completo en el tablero. El hecho de que haya seguido jugando hasta el final del torneo debe haberle costado más esfuerzo físico que jugar las propias partidas. Sin embargo, a pesar de esta desventaja, lo hemos visto jugar muchas partidas hermosas, ¡y sorprendentemente, generalmente fallaba en el final!"

El psiquiatra deportivo Ferdi Oyen también tiene su opinión sobre la concentración, ya que el oponente puede influir en el jugador, ya sea inconscientemente o intencionalmente:

"Por supuesto, eso es cierto, pero el comportamiento del oponente siempre tiene un impacto. A veces positivo, a veces negativo. Las técnicas de concentración pueden ayudarte a minimizar esa influencia, para que aún puedas jugar tu propia partida. De hecho, es muy importante que puedas alcanzar un alto nivel de concentración durante una partida, de modo que te enfoques únicamente en el juego y excluyas todas las demás influencias."

Hendriks y Clerc, un ciclista de ciclocross y un jugador de damas. Dos deportes diferentes, pero ambos practicantes comparten una cosa: escuchan regularmente una grabación de cassette con la voz de Ferdi Oyen. No porque ese hombre tenga una voz tan bonita, sino porque valoran mucho los consejos de Oyen. En este sentido, Clerc nos dijo:

"Oyen significa mucho para mí mentalmente. Gracias a él, mi concentración durante una partida ha mejorado enormemente."

Ton Sijbrands se preparó para el Campeonato Mundial de Damas de 1968 en Bolzano, Italia, alojándose en casa de su novia Catherine Ozil y llevando consigo sus libros de damas. Su padre, Harm Wiersma, dijo lo siguiente:

"Veo a esa chica de Ton como un obstáculo. Casi se sienta en sus rodillas durante las partidas, y eso le cuesta - a su edad - concentración. Harm aún no ha tenido que lidiar con problemas así. Su mayor problema realmente tiene todo que ver con la concentración."

Eso fue en los primeros años de Harm Wiersma, porque en 1968 declaró que no soportaba que le susurraran cerca. Un año después, esto mejoró considerablemente para él, ya que en el torneo Sugar a finales de 1969, ignoró las artimañas de Andris Andreiko. El impulsivo ruso comenzó a mover las piezas de manera salvaje y a presionar el reloj. Una reacción bastante común del ruso, que sin embargo no afectó en absoluto a Wiersma. Donde las payasadas de Andreiko distraían a otros jugadores de damas, Wiersma resultó ser totalmente insensible a este atisbo de temperamento ruso. De hecho, él y Ton Sijbrands lograron el primer lugar en este torneo, ¡por delante de los rusos!

Quizás Aleksej Tsjizjov pueda brindarnos un ejemplo. Él fue diez veces campeón mundial y cuando jugó un match contra Harm Wiersma en 1993/1994, dijo lo siguiente sobre la concentración:

"Nadie puede molestarme. Todavía puedo concentrarme. Una vez que comienza la partida, me desconecto de todo... Ah, no me importa dónde juguemos. Incluso puedo jugar damas en una discoteca."

Un ejemplo aún más fuerte de concentración se encuentra en 1910 en la partida entre el campeón

holandés Jack de Haas y el jugador de damas senegalés Woldouby en París, quien derrotó a todos. Pero primero, un poco más sobre el famoso Woldouby.

Woldouby gafas

Fue el jugador francés Barteling quien descubrió a Woldouby en una tienda de la exposición "África misteriosa" en el Jardín Zoológico de Acclimatation du Bois de Boulogne (París). La pequeña tienda se llamaba "Damier". Esto despertó la curiosidad de Barteling, y al entrar, vio a un senegalés con papada, vestido con su atuendo tradicional, listo para jugar con cualquiera y apostar algunos francos. Un detalle llamativo es que el jugador de damas senegalés Woldouby casi no dedicaba tiempo durante una partida. Por lo general, se quedaba dormido mientras sus oponentes pensaban. Cuando el oponente finalmente hacía una jugada, tocaba a Woldouby

para despertarlo. Una vez despierto, Woldouby miraba rápidamente el tablero, luego hacía su jugada rápidamente y volvía a dormirse inmediatamente. ¡Un prodigio en el juego de damas!

Philip Battefeld y Jack de Haas, 1901

Ahora, un poco más sobre Jack de Haas, a quien vemos en una foto y cuya actitud durante el juego de damas se muestra. Codos sobre la mesa y cabeza entre las manos. En esta posición, un día comenzó a jugar contra Woldouby, quien había ganado la mayoría de sus partidas contra jugadores franceses. Woldouby era un jugador de damas notable, un famoso jugador rápido, para quien el juego serio y reflexivo de De Haas no era apropiado. Por lo tanto, estas partidas se jugaban en condiciones especiales. De Haas, con los codos sobre la mesa y la cabeza entre las manos, completamente absorto en la partida, hacía sus cálculos. Pero Woldouby no podía soportarlo por mucho tiempo; iba en contra de su

concepto de juego intuitivo. También él ponía la cabeza entre las manos y se quedaba dormido, un descanso que traiciona una conciencia sincera. Sin embargo, el más mínimo codazo era suficiente para obtener rápidamente un contraataque y darle a Woldouby una visión completa de la situación en la tienda. Durante la partida, comenzó a llover torrencialmente sobre París, y después de un tiempo, el agua comenzó a entrar en la tienda. El semidormido Woldouby agarró una caja para apoyar sus piernas. ¡Solo después de la partida, De Haas descubrió que tenía agua hasta los tobillos! Sorprendido, preguntó qué había sucedido en realidad. No es de extrañar que este gran pionero del juego de damas en los Países Bajos, con una concentración admirable, siempre recordara a los jugadores de damas neerlandeses que llevaban demasiadas preocupaciones de su vida privada al tablero. ¡"Deja tus preocupaciones en casa!" solía decir. Esta concentración total de Jack de Haas fue recompensada con una victoria. De Haas utilizó tres horas de tiempo para reflexionar en esta partida... ¡Woldouby solo diez minutos...!"

1.10.1 Los negocios

Trabajar con concentración es algo que muchos aspiran a lograr. Una fuerte concentración te permite completar tareas de manera más rápida y efectiva, y responder con precisión a las preguntas. Los jugadores de damas son conocidos por su capacidad notable para mantenerse concentrados, permaneciendo sin esfuerzo totalmente enfocados en una sola partida de damas durante hasta 4 horas. Esta cualidad presenta una ventaja valiosa en el mundo empresarial.

Ahora, exploremos los beneficios de esta capacidad de concentración en el contexto empresarial:

Eficiencia Dirigida:
Piensa en una partida intensa de damas donde cada jugada es crucial. Un enfoque similar y centrado puede mejorar significativamente la eficiencia en el mundo empresarial. Con una concentración completa y precisión, puedes realizar tareas, lo que conduce a resultados superiores en el mismo período de tiempo.

Toma de Decisiones Aguda:
La concentración te permite sumergirte profundamente y tomar decisiones acertadas. Puedes analizar a fondo desafíos complejos, recopilar todos los datos relevantes y tomar decisiones informadas que influyan positivamente en tu empresa.

Resolución Efectiva de Problemas:
Los jugadores de damas son conocidos por su capacidad para pensar estratégicamente y resolver problemas. Esta habilidad es igualmente valiosa en el

mundo empresarial. Una mente concentrada puede abordar desafíos empresariales complejos y elaborar soluciones innovadoras que otros podrían pasar por alto.

Duración de la Atención Prolongada:
La habilidad para mantener la concentración durante largos períodos, como en una larga partida de damas, es esencial para las tareas que requieren paciencia y perseverancia. En los negocios, esto puede ser valioso para proyectos que requieren tiempo y compromiso.

Gestión del Estrés:
Una fuerte concentración ayuda a reducir las distracciones y dirige tu atención hacia la tarea a realizar. Esto puede llevar a una reducción del estrés, ya que es menos probable que te veas abrumado por factores externos.

Comunicación Efectiva:
Al igual que un jugador de damas observa atentamente las jugadas de su oponente, puedes observar y escuchar atentamente a tu interlocutor profesional. Esto conduce a una mejor comunicación y comprensión, esenciales para relaciones comerciales exitosas.

Orientación a Objetivos:
La mente concentrada de un jugador de damas ayuda a mantener claros los objetivos y enfocar tus esfuerzos en su logro. Esto mejora significativamente la orientación a objetivos en la búsqueda de metas comerciales.

En esencia, los beneficios de la capacidad de concentración de los jugadores de damas pueden traducirse en una eficiencia mejorada, una mejor toma de decisiones, resolución de problemas y comunicación, así como una gestión del estrés y una orientación a objetivos más efectivas. La capacidad de mantener la concentración durante largos períodos brinda una ventaja competitiva y puede contribuir al éxito en el mundo empresarial."

1.11 Combinar

La habilidad para combinar es buscar la interrelación de las cosas (combinar). J. W. Van Dartelen dijo lo siguiente:

"Creemos personalmente que tanto el ajedrez como las damas requieren igualmente astucia e inteligencia y que ciertas cualidades como la concentración, la capacidad de combinación y la imaginación se desarrollan igualmente fuertes a través de ambos juegos."

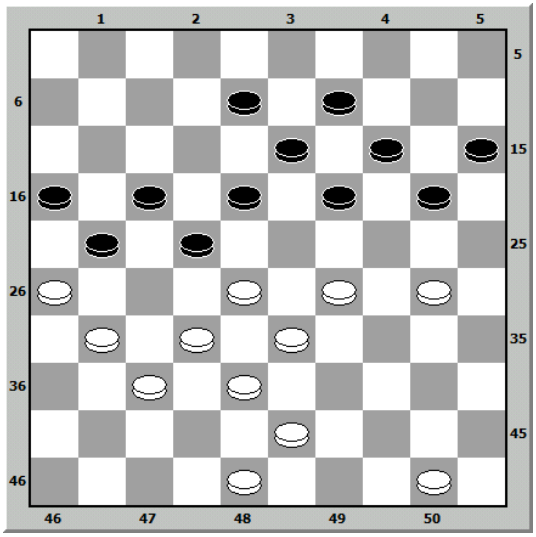
J. W.van Dartelen

Las damas son uno de los juegos más hermosos. La sutileza en la construcción de las posiciones; formación de figuras; crear combinaciones en las que un movimiento se encaja en otro como las ruedas de un reloj que encajan meticulosamente; ejecutar

golpes, muchas jugadas profundas, chispeantes de ingenio y revelando los secretos que no se sospechaban; los matices del final que transportan a través de la belleza.

Pero aquel que sabe algo de las damas, conoce las riquezas de ese juego; aquel que ha presenciado el repleto de combinaciones; aquel que ha pasado horas en estudio serio buscando una salida al laberinto de caminos y variantes, ha llegado a reconocer que las damas son más que simples movimientos.

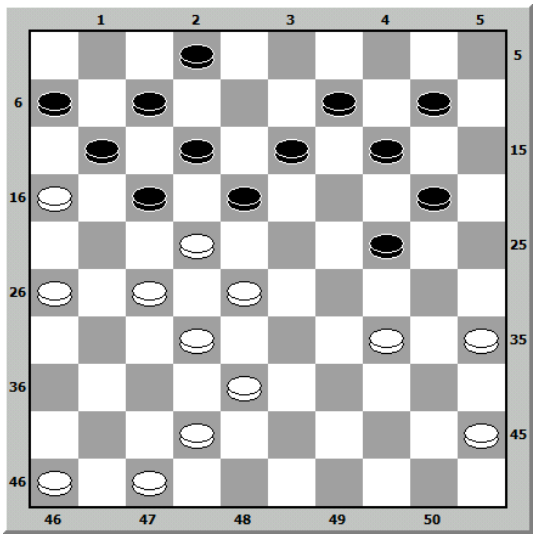
Nada mejor que dar un ejemplo. En la siguiente posición, las negras amenazan con 20-24 para ganar una ficha, y ante 30-25 también sigue 20-24 con diversas amenazas. Afortunadamente, las blancas habían tejido una combinación astuta en su posición, primero un sacrificio de ficha, luego una jugada forzada y, finalmente, una hermosa jugada de golpe para terminar la partida con victoria.



Solución:

```
1.30-24 19x30 2.28-23  8-12 3.33-28 22x42
4.43-38 42x24 5.31-27 18x29 6.27-22 17x28
7.26x10  15x4 8.32x3
```

El siguiente problema compuesto fue creado por Martin van Dijk. La solución abarca un total de 22 jugadas. Comienza nuevamente con un sacrificio de ficha, luego una jugada forzada y, finalmente, las blancas continúan con un golpe devastador. Las negras creen que aún pueden lograr tablas estando una ficha atrás, pero las blancas habían previsto todo. Sin embargo, el final es igual de hermoso que el inicio de la combinación.



Solución:

```
01.26-21 17x26  2.34-30 14-19  3.27-21 18x27
04.45-40 26x17  5.32x21 17x26  6.28-23 19x28
07.30x17 11x22  8.38-33 28x39  9.40-34 39x30
10.35x13  2-8  11.13x11  6x17 12.46-41 22-28
13.41-36 28-33 14.42-38 33x42 15.47x38 17-22
16.16-11 22-27 17. 11-7 26-31 18. 7-2  31-37
19.36-31 27x36 20. 2-19 36-41 21.38-32 37x28
22.19x46
```

Iser Koeperman contra Harm Wiersma

Combinación:
"Combinación" puede tener una connotación negativa cuando se trata de sobornos y acuerdos ilegales en el mundo de las damas. Combatir las combinaciones es una parte fundamental de la regulación para asegurarse de ello. Por estas razones, los compatriotas deben jugar inmediatamente entre

sí en un gran torneo para eliminar por completo posibles acuerdos. No se pueden demostrar las combinaciones, pero es un hecho que existen. En 1976, Ton Sijbrands acusó a los jugadores de damas Wiersma y Koeperman de conspirar. Se decía que Koeperman había perdido intencionadamente contra Wiersma. Siguieron enérgicas negaciones por parte de Wiersma.

Estas acusaciones fueron respaldadas por declaraciones de los rusos Gantwarg y Tsjegolev. Wiersma intentó refutar esto, primero en una conferencia de prensa y luego en una conversación confidencial con Sijbrands. Finalmente, el asunto se mantuvo en secreto de forma anónima.

Tres años antes, ocurrió otro incidente. ¿Andreiko, en el primer día del partido por el título mundial de damas, intentó comprar a través de Wiersma algunas variantes inéditas de Sijbrands o Wiersma le ofreció a Andreiko una considerable suma de dinero por las variantes de apertura de Sijbrands? Todo esto se redujo a un malentendido entre Andreiko y Wiersma en círculos limitados.

En 1994, vemos cómo el enfurecido Rob Clerc consideraba las acusaciones de Sijbrands como pura difamación. Según Sijbrands, Clerc había perdido deliberadamente partidas en el pasado para perjudicar a Sijbrands. Fue el año en que Sijbrands acusó a Harm Wiersma de comprar partidas, a Alexandr Baljakin de vender partidas y a Rob Clerc de regalar partidas.

De aquí se desprende que el juego de damas no es solo una actividad mental exigente, sino que también requiere altas demandas mentales de los jugadores, especialmente a nivel profesional. Los jugadores

deben ser capaces de controlar emociones como la frustración, la decepción o la presunción, para que estas emociones no afecten negativamente a su toma de decisiones. Durante el Campeonato Juvenil de Holanda en 1963, también escuché que mi rival Henk Kemperman ofreció dinero a mis oponentes para que me derrotaran. Este tipo de situaciones son difíciles de demostrar y de prevenir, especialmente contra jugadores orientados hacia el aspecto comercial.

1.11.1 Los negocios

Buscar la interrelación entre diferentes elementos en el mundo de los negocios, también conocido como "combinar", es de gran importancia para el éxito de una empresa. Aquí hay algunos aspectos importantes de la combinación de elementos en el mundo de los negocios:

Sinergia:
La búsqueda de la sinergia es un principio fundamental en la combinación. Esto implica la fuerza de la colaboración. Al combinar diferentes elementos como equipos, departamentos o actividades comerciales, pueden lograr más juntos que por separado. Al unir fuerzas e integrar los recursos de manera efectiva, una empresa puede operar de manera más eficiente y obtener mejores resultados.

Diversificación:
Se trata de la variación. Al combinar diversos productos, servicios o mercados, es posible diversificar los riesgos. Si un mercado presenta

resultados decepcionantes, otro producto o mercado puede tener un buen rendimiento. La diversificación también abre la puerta a nuevas oportunidades y ayuda a atraer diferentes tipos de clientes.

Innovación:
Se refiere a mezclar nuevas ideas y tecnologías. La combinación actúa como un estimulante para la innovación. Basándose en el conocimiento de éxitos y fracasos anteriores, las empresas pueden sembrar la semilla de nuevas ideas y perfeccionar los procesos existentes.

Asociaciones:
Colaborar con otras empresas puede ser valioso en la combinación de recursos, experiencia y bases de datos de clientes. Las empresas pueden fortalecer su posición en el mercado a través de empresas conjuntas, alianzas o asociaciones estratégicas y obtener acceso a nuevos recursos.

Gestión del tiempo y los recursos:
La combinación de actividades y recursos también debe gestionarse de manera eficiente. Optimizar los procesos, delegar responsabilidades y priorizar proyectos son esenciales para combinar de manera efectiva sin sobrecargar la empresa.

Conocimiento del mercado:
Comprender lo que el mercado necesita es fundamental. Una combinación exitosa se trata de alinear productos y servicios con las necesidades de los clientes. Esto no solo permite combinar de manera efectiva, sino también mantener una ventaja competitiva.

Flexibilidad:
La estrategia de combinación permite adaptarse a las condiciones cambiantes y responder rápidamente a desafíos inesperados. Descubre soluciones alternativas cuando los planes tradicionales fallan.

El mundo empresarial se trata de combinar de manera inteligente y estratégica diferentes elementos. Ya sea equipos, productos, tecnologías o conocimiento del mercado, la capacidad para encontrar la mezcla correcta y adaptarse a los cambios es de valor incalculable para el éxito. Requiere una visión holística de la organización y el mercado, así como la capacidad de planificar estratégicamente e implementar de manera efectiva. Una comprensión sólida de la dinámica de la combinación puede ayudar a una empresa a crecer y tener éxito en un mundo empresarial en constante cambio

1.12 Condición física

La deseada condición física de un jugador de damas es un enigma intrigante y desconcertante. Las damas se consideran un deporte mental, donde el esfuerzo físico rara vez juega un papel, a diferencia de deportes como correr o fútbol. ¡Es una explosión de contradicciones! Aunque parece que el cuerpo no importa, un jugador de damas aún necesita un cierto nivel de salud física para optimizar su rendimiento. ¡Un auténtico laberinto de ideas!

Esto nos lleva a algunos aspectos enigmáticos de la condición física que podrían ser importantes para un jugador de damas. Una buena salud general es esencial para mantenerse mental y físicamente alerta durante los intensos desafíos mentales del juego de damas. Un entrelazamiento de nutrición, sueño y ejercicio físico forma la base del universo de las damas.

Durante los partidos, muchos jugadores de damas están muy nerviosos. Hay damas que se ponen rojas y a otras casi les estalla la carótida. Sin embargo, también hay damas que controlan totalmente sus nervios y tienen nervios de acero.

¡Notable también es la resistencia! Aunque el juego de damas es una actividad sentada, puede ser un duelo maratón que dure horas. El jugador de damas debe tener un misterioso reservorio de resistencia para mantenerse agudo y concentrado durante interminables torneos de damas.

¡Aha! La concentración y el enfoque son, sin duda, cualidades mentales, pero su conexión con la

condición física es como un destello de luz brillante en un cielo oscuro. ¿Podría ser que el ejercicio físico regular y una alimentación saludable realmente sean la clave para disipar las nieblas de la confusión?

¡Ah, pero hay más! La gestión del estrés aparece en escena, y las damas se transforman en una danza misteriosa de tensión y liberación. ¿Podría realmente una buena condición física ayudar a navegar el tumultuoso océano del estrés y promover el bienestar mental?

Esto parece casi surrealista, ¡pero la postura sentada también es un verdadero punto de controversia en el mundo de las damas! Mientras los jugadores de damas se sientan durante horas alrededor de una mesa, una buena postura sentada puede ser como una fórmula mágica que aleja las incomodidades físicas y la fatiga. ¿Quién lo hubiera pensado?

¡Qué extraño, la salud física parece bailar con la acrobacia mental en la mente del jugador de damas! Sin embargo, está claro que si bien la condición física juega un papel de apoyo, la verdadera magia de las damas reside en desarrollar sólidas habilidades mentales: pensamiento estratégico, concentración, cálculo y capacidad para analizar situaciones complejas. ¡Una verdad vertiginosa!

Harm Wiersma notó desde temprano que para jugar a las damas a un nivel alto se necesita una buena condición física. El cuerpo y la mente son uno. Durante el campeonato de los Países Bajos en 1988, Ton Sijbrands comenzó muy bien con 7 puntos en las primeras cuatro partidas. Luego, el antiguo campeón del mundo sufrió un agotamiento físico y tuvo dificultades para terminar la primera semana de torneo. Algunos jugadores no fumaban ni bebían, y

algunos de ellos también practicaban carrera a pie, teniendo una condición física con la que Sijbrands solo podría haber soñado. Jannes van der Wal, por ejemplo, no tenía ninguna dificultad para correr 10 km en un abrir y cerrar de ojos.

Jannes van der Wal
Campeón del mundo 1982

Ya se podía ver en el mundo de las damas que muchas cosas habían cambiado y que los jóvenes jugadores estaban muy dedicados a su condición física. La condición física de Harm Wiersma no era

mucho mejor que la de Ton Sijbrands en 1991, cuando él comunicó con humor e imitando una carcajada, pensando en su duelo con Tsjizjov:

"Recientemente me di cuenta de que no estaría mal hacer algo por mi condición física. Pero cuando quise salir a correr, descubrí que ni siquiera tenía un chándal ni un par de zapatillas deportivas. Los compré, pero no fue muy favorecedor. Además, compré el tamaño incorrecto de zapatillas. Así que, en el aspecto físico, Tsjizjov no tiene nada que temer de mí."

Sin embargo, resultó que todo fue mucho más llevadero. Durante muchos años, Wiersma fue un entusiasta practicante de karate, hablando con entusiasmo sobre sus sesiones de entrenamiento con portadores bien entrenados de la banda marrón de la policía. Esto requiere, en efecto, tanto una excelente condición física como un gran dominio tanto del cuerpo como de la mente. No se trata de golpear el golpe, sino de detenerse en el momento adecuado. La mente sana de los jugadores de deportes mentales no siempre se encuentra en un cuerpo sano y condicionado de manera activa. Entre los mejores jugadores de damas y los jugadores de ajedrez, Wiersma se destacó en esa época al buscar armonizar la mente y el cuerpo.

1.12.1 Los negocios

Pero ¿qué sucede cuando nos aventuramos en el reino del hombre de negocios internacional? ¿Son los requisitos para su condición física igual de extraños e inaprensibles? ¿Es una explosión repentina de colores y contrastes?

Un hombre de negocios internacional puede no experimentar el mismo agotamiento físico que algunas profesiones exigentes, pero el camino hacia el éxito está salpicado de enigmáticos requisitos físicos. ¡Un viaje a través de un laberinto de expectativas!

Al igual que un artista de circo, el hombre de negocios debe tener una buena salud en general para soportar los engranajes constantes de los viajes y las agendas ocupadas. La sinfonía del éxito resuena armoniosamente en un cuerpo sano, rebosante de energía y resistencia a las enfermedades.

¡Ah, y ahí está la resistencia! Los viajes extenuantes, los cambios de horario devastadores y estar siempre listo para una multitud de reuniones empresariales. ¡Parece casi un espectáculo imposible! Pero un auténtico hombre de negocios posee un misterioso reservorio de resistencia para resistir la fatiga y mantenerse alerta, incluso en los momentos más difíciles.

La gestión del estrés entra en escena como un acróbata inevitable, una deslumbrante actuación de equilibrio y armonía. El mundo de los negocios es un verdadero nido de serpientes de estrés, pero el arte de la gestión del estrés brinda al hombre de negocios el poder de mantener la calma y ser productivo, incluso en los momentos más intensos.

Y ¿cómo lidiar con la corriente caprichosa de las culturas y costumbres internacionales? Solo las mentes más flexibles y adaptables pueden navegar por estas aguas insondables. Parece un ejercicio de equilibrio casi imposible, pero el hombre de negocios es como un bailarín maestro, adaptándose sin esfuerzo a cada entorno.

¡Pero cuidado! Ahí aparecen la presentación y el cuidado personal, una auténtica actuación de profesionalidad y elegancia. Un hombre de negocios es como un artista de la impresión, vestido con perfección y proyectando confianza.

Pero el viaje se vuelve realmente fascinante cuando nos aventuramos en el terreno de los viajes de negocios internacionales y las comidas exóticas ofrecidas por clientes misteriosos. ¡Es como un estallido de fuegos artificiales de sabores y olores!

El mundo de la higiene alimentaria entra en escena como una danza cautivadora de precaución. Diferentes países tienen diferentes normas, y hay que ser como un detective experimentado, vigilante y solo consumir alimentos frescos y bien preparados para evitar peligros inesperados.

¡Parece una carrera contra el tiempo! No siempre se puede rechazar la comida que ofrecen los clientes,

pero hay que ser sensato y moderado en las elecciones. Como un equilibrista en una cuerda floja, hay que evitar comer en exceso alimentos pesados o ricos en calorías, para evitar la fatiga y el malestar.

¡Pero en medio de este cuadro surrealista, es importante mantenerse hidratado! El agua, como un oasis refrescante en el desierto, nunca debe olvidarse. Hacer elecciones inteligentes en países donde el agua del grifo es un compañero de baile arriesgado y el agua embotellada es la opción más segura.

¡Ah, y no olvidemos las preferencias alimentarias! Un hombre de negocios con restricciones dietéticas específicas debe ser un auténtico artista de la comunicación. Es posible entablar negociaciones refinadas con los clientes, para crear conciencia sobre esos deseos culinarios particulares. ¡El mundo de las preferencias alimentarias parece ser un juego hipnótico de equilibrio!

¡Ah, los secretos ocultos de la condición física en el mundo del jugador de damas y el hombre de negocios internacional son como un torbellino de sorpresas coloridas! Es una verdadera odisea de desafíos y triunfos, donde las esferas física y mental se funden armoniosamente. ¡Un espectáculo asombroso que nos deja maravillados!

1.13 Confianza en uno mismo.

La confianza en uno mismo surge del conocimiento y la percepción de otros que te cuidan y te validan. Una conexión segura sienta las bases para esto. La confianza en uno mismo implica tener fe en uno mismo y saber que otros te aman y están dispuestos a ayudarte cuando sea necesario. No estás solo en esto. Este sentimiento está arraigado profundamente, en lo más profundo de tu ser.

Jugar regularmente al juego de damas contribuye a mejorar la confianza en uno mismo, lo cual es esencial en el proceso de crecimiento de los niños. Las damas te hacen más seguro de ti mismo, te dan una sensación de control, estimulan tu autonomía y fortalecen tu sentido de autovaloración.

El ajedrez es un juego en el que el azar apenas juega un papel y donde los pensamientos chocan entre sí mientras uno intenta refutar al otro. Si alguien comete un error, y eso le cuesta la partida, entonces los errores, imperfecciones e imprecisiones pueden ser analizados, y la determinación y la fuerza mental pueden ser ejercitadas para el próximo encuentro. Saber que has estudiado los errores cometidos te da más confianza y autoestima para el próximo enfrentamiento. Es probable que esa persona no vuelva a cometer el mismo error. Quizás cometa otros errores, pero no los mismos. Esto le brinda experiencia y la experiencia proporciona seguridad.

Los franceses lo llamaron con orgullo "El Napoleón del tablero de damas" cuando ese pequeño y compacto hombre estaba en su apogeo, hace quince años. En ese momento, el juego combinativo vivió

sus días de gloria, una lucha de ingenio brillante, donde la fantasía desenfrenada ejercía su dominio. Entonces, no había teoría que limitara la iniciativa creativa, ninguna ley de hierro que reemplazara la batalla caballeresca de visera abierta por estrategias dudosas y agitadas. "Todo es jugable, siempre que se juegue bien." Eso es lo que él decía, "le petit diable", con su mirada centelleante, en su época, cuando no tenía nada que temer más que la perspicacia de sus oponentes frente al tablero y sus armas mentales resultaron ser más afiladas, más punzantes que las de los demás. Se trataba de quién tenía la mayor determinación y la visión más profunda en el momento crítico, atributos que permitieron al pequeño francés resistir con éxito cualquier intento de arrebatarle su título de campeón mundial durante quince años.

Isidore Weiss

Aunque se haya encontrado en situaciones perdidas analíticamente en varias ocasiones, mientras aún

tuviera recursos y acceso a la cámara del conocimiento práctico, a él no le importaba. En ese momento, apenas podía imaginar que él, el constructor de los castillos de aire más grandes, que se burlaba y podía burlarse de los teóricos, debido a su sólida confianza en sí mismo y su creencia en el triunfo del entendimiento en el tablero y durante la partida, por encima de toda sabiduría de las salas de estudio. Y en cada torneo, una y otra vez, su afirmación se cumplía: la teoría, de hecho, socavaría sus cimientos inestables. Isidore Weiss solo produjo más bellezas que todos los otros maestros juntos, pero su método estaba lleno de brillo superficial; grandioso e impresionante en el momento en que la victoria parecía segura para el oponente que era destruido por una combinación profundamente tejida, pero sin base científica. Una brecha en su juego, que sería la semilla de su derrota. Pero, ¡oh!, qué récord antes de que llegara ese momento.

Durante el duelo entre el retador Ton Sijbrands y Alexei Tsjizjov por el campeonato mundial de 1990, Johan Krajenbrink fue su segundo. De hecho, él fue su salvador, siempre dispuesto a darle confianza a Sijbrands. Finalmente, gracias a su asesoramiento salvador, se llegó a una partida final en el tablero que Sijbrands podría haber ganado, y el honor del Gran Maestro Internacional fue salvado. Tsjizjov no pudo ganarle a Sijbrands en el match y este último tuvo la suerte de su lado. De hecho, a pesar de su edad, Sijbrands seguía siendo el mejor del mundo en ese momento. Después de ese match, se descubrió algo:

Krajenbrink habló entonces sobre las emociones: "Rápidamente me pongo nervioso detrás del tablero. Pienso que voy a perder. Como segundo, siempre traté de darle confianza a Ton. Incluso cuando la situación parecía desesperada, le decía: todavía es

posible. Mientras que si alguien más me hubiera dicho eso a mí, me habría burlado. Es muy importante con qué sensación empiezas una partida". Sobre los conflictos: Un día, Sijbrands quería elegir una continuación "floja", evitando tensiones. Sijbrands dijo: "Me sentí un poco agraviado entonces. Como diciendo: después de tantos infortunios, tengo derecho a un día de descanso merecido. Y contra el consejo de Johan, jugué una partida cautelosa". Sobre la discusión más intensa: Esto ocurrió antes de la partida final, en la que Sijbrands tenía que ganar. "Johan quería que jugara una variante que, en mi opinión, no era buena. Tenía miedo de perder". Krajenbrink: "Quería que asumiera todos los riesgos, sorprender a su oponente. Para mí, el empate o la derrota eran lo mismo". La opinión del segundo marcó el tono esta vez y Sijbrands logró una posición ganadora en el tablero. Fue una partida increíble, los espectadores estaban inmersos en una sala llena de gente de principio a fin. Sin embargo, ambos tienen una perspectiva muy diferente de esa partida final. Sijbrands como filósofo: "A pesar de la derrota, me siento menos incómodo. Porque en una partida tan increíble estuve tan cerca de la victoria". Krajenbrink como realista: "Para mí, el broche de oro no llegó".

1.13.1 Los negocios

En el mundo empresarial, la confianza en uno mismo también es muy importante, ya que con confianza los emprendedores se atreven a ser ellos mismos. Saben por qué quieren algo y tienen motivos positivos e importantes para ello, y son conscientes de que solo intentan hacer lo correcto. Incluso en el caso de cometer accidentalmente un error, a diferencia de los negociadores codiciosos o comerciantes, el emprendedor está convencido de que actúa con honor y conciencia. Esto también hace que el emprendedor aprecie recibir comentarios.

La confianza en uno mismo, que actúa como un Santo Grial en el mundo empresarial, posee una unicidad innegable que puede ejercer un impacto

devastador en el triunfo de un individuo o una empresa. Invariablemente se refiere a la creencia inquebrantable de una persona en sus capacidades sin igual, habilidades desenfrenadas y firme capacidad de toma de decisiones dentro del complejo laberinto del contexto empresarial.
Así que nos sumergimos en el delicioso reino de la confianza en uno mismo en el mundo empresarial, abrumados por una multitud de facetas embriagadoras que nos fascinan y nos maravillan:

Toma de decisiones:
¡Oh, qué magnífica habilidad nace de esta maravillosa confianza en uno mismo! Permite a los doctores del mundo empresarial sumergirse en decisiones reflexivas y bien pensadas que desafían los límites primitivos de lo desconocido. Ellos, los guardianes de la confianza en uno mismo, enfrentan con calma los senderos sinuosos de los riesgos, forjando así elecciones estratégicas y tomando

decisiones valientes, liberados de las cadenas asfixiantes de la duda.

Liderazgo:
Un compañero indispensable de un liderazgo excepcional es la confianza en uno mismo que impregna el universo. Los líderes, portadores de esta aura especial, tejen su red visionaria con una fuerza de persuasión irresistible, inspirando y estimulando a otros a alcanzar alturas grandiosas. Armados con esta confianza, abrazan los desafíos con audacia y se aventuran valientemente en una danza épica con lo impredecible, lo que resulta en una sinergia simbiótica que llena el aire con un embriagador aroma de triunfo.

Construcción de redes y relaciones:
Ah, la confianza en uno mismo que baila en el mundo empresarial facilita la alquimia encantadora de conectarse con almas afines. Un tesoro que da a las personas el poder de manifestarse con grandeza auténtica y cautivadora, y es un elemento clave en la creación de alianzas sagradas, seducir a los inversores o sellar encantadores acuerdos comerciales.

Manejo de desafíos:
La confianza en uno mismo intrépida que surge como un ave de fuego inmortal guía a quienes la poseen con gracia a través de los pantanos de desafíos y contratiempos. Mientras los emprendedores experimentados resurgen de las profundidades de los fracasos, transforman esta oscuridad en una sinfonía celestial de momentos de aprendizaje y valiosas oportunidades de crecimiento. Resueltos y resilientes, se reconstruyen con gracia

auto-renovadora para superar plenamente los desafíos.

Presentación de uno mismo:
Una actitud gloriosa de confianza en uno mismo, con una irresistible elegancia, teje un encanto hechizante en los corazones de los clientes, inversores y socios. La confianza en uno mismo abraza el espíritu de su audiencia, de donde emerge la fe en la credibilidad inquebrantable y la confiabilidad de su empresa como un ave fénix que se levanta de las cenizas.

Innovación y creatividad:
Arraigados en la confianza en uno mismo, los individuos seguros exploran con pasión ardiente caminos inexplorados y abrazan audazmente lo desconocido. Se desvían de los caminos trillados, se niegan categóricamente a esconderse en la zona de confort y crean soluciones audaces para problemas aparentemente insolubles. Esta audaz experimentación con el destino, desencadenada por su confianza ilimitada, sirve como motor de innovaciones revolucionarias y brillante éxito comercial.

La danza cósmica de la confianza en uno mismo en el mundo empresarial se revela como una acuarela sublime, pero también como un delicado equilibrio que requiere cuidado y orientación constantes. Las semillas de la confianza florecen alcanzando metas, absorbiendo conocimiento y experiencia, bañándose en los rayos de influencias positivas y enfrentando estimulantes pruebas.

La esencia de la confianza en uno mismo en el mundo empresarial nos impregna con un brillo místico y embriagador. Es un lenguaje secreto e inasible que revela la naturaleza de los empresarios

exitosos, un cuadro viviente que muchos desean abrazar, pero que solo algunos pueden descifrar verdaderamente. Es una danza cósmica entre el triunfo y la adversidad, donde la confianza en uno mismo actúa como la guía inquebrantable en el cautivador universo de los negocios.

1.14 Decisión (determinación)

Gerard Bakker nos brinda en su extenso artículo sobre Saint-Fort en 1962 una mayor comprensión sobre la determinación:

El juego de damas exige de los jugadores determinación, precaución y capacidad de evaluación: hay que avanzar en el ataque cuando la posición es adecuada, pero también saber que en el juego de damas, el mejor ataque es la defensa.

Raymond Saint-Fort

Según el ex campeón mundial Piet Roozenburg, sin duda todos los jugadores se enfrentan en algún momento a la falta de tiempo, pero eso debe ser excepcional; ciertamente no debería llegar al punto en que un gran porcentaje de partidas se arruine simplemente por falta de tiempo para pensar. En cerca de 9 de cada 10 casos, no se trata tanto de una

escasez de tiempo asignado, sino más bien de una falta de determinación.

Tsjizjov, el jugador ruso, era todo lo contrario, ya que los espectadores se sorprendían de su determinación y su juego ágil. Incluso en posiciones difíciles, Tsjizjov mostraba decisión. En la fase decisiva de la partida, aún le quedaban 15 minutos de tiempo para pensar, mientras que su retador Harm Wiersma, en el campeonato mundial, debía realizar 10 movimientos en 3 minutos. Wiersma demostró su determinación al encontrar el camino hacia el empate en su octava partida a finales de diciembre de 1993, cuando estaba bajo una gran presión de tiempo. Esto se debía sin duda a las numerosas partidas de juego rápido que había jugado.

El juego rápido de damas es muy popular en los Países Bajos. Esta popularidad es fácil de explicar. Se trata de una forma de entrenamiento muy adecuada, en la que los jugadores pueden disputar alrededor de quince partidas al día o la noche y experimentar a su antojo. Debido al tiempo limitado de reflexión, diez minutos por jugador por partida, aumenta la determinación. Por supuesto, en el juego rápido se cometen muchos errores, pero algunas partidas son indistinguibles de las "auténticas".

No obstante, el juego rápido de damas significa principalmente pensar rápido y, sobre todo, tomar decisiones rápidas. Los movimientos deben elegirse casi de manera intuitiva. Especialmente al comienzo de una partida rápida, el ritmo puede ser asesino, al menos para poder conservar algo de espacio de reflexión en las fases intermedias y finales. Una vez que un jugador de juego rápido está "en calor", parece como si ejecutara los movimientos en un estado de trance. Mueve las piezas por el tablero

aparentemente sin preocupación, lo que puede sorprender y maravillar a los espectadores cuando, incluso en una posición difícil, logra conjurar una brillante combinación. El juego rápido de damas es atractivo para el público, pero es extremadamente exigente para los participantes, a quienes se les exige la máxima concentración y determinación.

Los jugadores más jóvenes suelen tener ventaja en este aspecto, ya que pueden pensar más rápido. Sin embargo, para tener una determinación sólida se requiere más que pensar rápido, ya que, por ejemplo, también se necesita perseverancia.

"Tomar decisiones" y "determinación" son dos términos relacionados, pero tienen un significado diferente. Conceptos intrigantes se despliegan ante nosotros cuando "Tomar decisiones" nos conduce a un universo encantador de posibilidades. Un espectáculo en el que navegamos a través de un mar infinito de opciones, una sinfonía de complejidad que desafía los límites de la comprensión. Es una búsqueda de la ruta perfecta, un camino que nos lleva a través de un laberinto de senderos, cada uno con su propio encanto seductor. Pero espera, hay otro fenómeno que nos aguarda: "Determinación". Una explosión de determinación que nos golpea como un rayo y nos permite navegar con confianza intrépida a través de la tormenta de la incertidumbre. Es un flujo de energía que impregna nuestra mente, permitiéndonos actuar rápidamente y con eficacia en medio de una gran presión. "Tomar decisiones" y "determinación", dos fuerzas astrales que se abrazan en la danza cósmica de nuestra existencia. Se complementan como los rayos de una estrella doble, brillando con una intensidad incomparable. Es la simbiosis de la exploración y la acción, de la prudencia y la determinación, lo que

nos permite entrar en el camino del universo con gracia y valentía. En este universo vibrante, tomar decisiones y el arte de la determinación son nuestros guías, que iluminan posibilidades en nuestro camino en medio de la aparente oscuridad infinita. Entonces sigamos adelante, con un espíritu entusiasta y un corazón palpitante, en busca de las alturas celestiales de tomar decisiones y de la explosión cósmica de determinación. En resumen, "Tomar decisiones" es el proceso de elección, mientras que "determinación" se refiere a la cualidad y la capacidad de tomar decisiones rápidas y efectivas.

1.14.1 Los negocios

La determinación, como un destello de relámpago en la oscuridad del mundo empresarial, tiene un significado monumental. En este mundo en constante transformación y en medio de demandas implacables, las decisiones rápidas y efectivas forman los cimientos del triunfo. Exploremos por qué la esencia implacable de la determinación es invaluable en el tumultuoso reino del comercio:

Realidad inmortal:
En los exuberantes jardines del mundo empresarial, constantemente florecen los capullos de la toma de decisiones. Dominar el arte de actuar con rapidez permite a las empresas aprovechar oportunidades brillantes, resolver problemas intrincados y bailar con los giros caprichosos del mercado. Las demoras pueden llevar a oportunidades perdidas o a la pérdida de una ventaja competitiva.

Gestión de Riesgos:
La determinación permite a los emprendedores y líderes empresariales reaccionar rápidamente a los riesgos y amenazas. Al actuar de manera rápida y efectiva, pueden minimizar problemas potenciales o evitar que los problemas pequeños se conviertan en grandes crisis.

Deslumbrante Ventaja Competitiva:
La determinación envuelve a las empresas en una luz que transforma rápidamente sus almas y las prepara hábilmente para anticipar giros resplandecientes del mercado y oportunidades sin explotar. Esta luz brillante les otorga una ventaja competitiva deslumbrante sobre los competidores que persiguen retrasos como una sombra oscura.

Eficiencia:
La determinación fomenta la eficiencia en una organización. Cuando los líderes pueden tomar decisiones rápidamente, los equipos pueden actuar

más rápido y alcanzar objetivos. Esto aumenta la productividad y el rendimiento de la empresa.

Confianza:
La determinación irradia confianza a los empleados, inversores y clientes. Indica que los líderes saben lo que están haciendo y están dispuestos a dar los pasos necesarios para avanzar.

Innovación:
La determinación fomenta la innovación. Esto permite a las empresas el privilegio de evaluar y ejecutar rápidamente ideas revolucionarias, lo que hace que florezcan nuevos brotes de oportunidades comerciales.

En esencia, la determinación, como una joya preciosa en el tesoro del mundo empresarial, eleva a las empresas para recolectar gemas raras de oportunidad, superar desafíos complejos, fomentar la eficiencia como una brisa y adquirir una ventaja competitiva única. En este mundo de cambios rápidos y demandas implacables, la determinación sigue siendo una llave resplandeciente hacia el éxito.

1.15 Disciplina

El éxito no es más que unas cuantas disciplinas practicadas cada día. La disciplina significa llevar tu vida con las reglas y sistemas adecuados que te ayudarán a alcanzar tus objetivos. Cuando llevamos una vida disciplinada, empezamos a mejorar nuestros hábitos, lo que mejora nuestra personalidad y nuestra vida. La disciplina es el factor que nos asegura aprender todos los principios necesarios para tener éxito en la vida. Es una de las lecciones más importantes de las que te beneficiarás a lo largo de toda tu vida. Al jugar regularmente a las damas (ajedrez) desde una edad temprana, los niños aprenden la importancia de la disciplina.

Muchas personas piensan que la educación es suficiente en la vida para avanzar. Tú has estudiado y yo no. Esta es más o menos la mentalidad de la mayoría de las personas que no han tenido mucha escolaridad. Creen que otros que han estudiado tienen una gran ventaja en comparación con ellos. Pero aquellos que piensan de esta manera asumen que el dinero y la inteligencia son condiciones necesarias para el éxito en la vida. Sin embargo, la experiencia enseña lo contrario. No es del todo cierto que alguien que ha tenido la oportunidad de asistir a una escuela secundaria o incluso a una universidad y ha adquirido todo tipo de conocimientos allí, posea ahora todo lo necesario para hacer de su vida un éxito. El hecho de que miles de personas que han recibido educación secundaria y superior lleven una existencia mediocre e incluso preocupante a lo largo de sus vidas es la mejor evidencia en contrario. Por otro lado, hay miles de personas que no han tenido

más que una educación primaria y, sin embargo, pertenecen a los más grandes del país.

¿No es entonces necesario estudiar? Sin duda que sí, pero estudiar es muy diferente de simplemente asistir a una escuela secundaria o una universidad y escuchar consejos sabios allí. Es una idea completamente equivocada que alguien que tiene la oportunidad de estudiar solo necesita sentarse y tener las lecciones implantadas en su cabeza. La práctica demuestra que es muy diferente. ¿Cómo podría suceder de otra manera que los hijos de padres ricos a menudo reciban las lecciones más caras de los mejores maestros y, sin embargo, no avancen? ¿Y cómo podría ser que las personas con educación académica a menudo no puedan ganarse la vida? ... Bueno", podrías decir, "¿esto no muestra lo difíciles que son los tiempos? Si las personas que han estudiado no pueden lograr nada, ¿cómo puedes esperar que las personas que ni siquiera han tenido educación logren algo?" Antes de responder a tu pregunta, en la que aparentemente asumes que todos los que reciben educación secundaria o superior también estudian, es importante señalar que hay al menos tantos casos de personas que no han "estudiado" y, sin embargo, han avanzado.

"Estudiar" y estudiar. El asunto es en realidad bastante simple. Puede parecer un poco extraño cuando se dice, pero si lo piensas, entenderás la intención: Muchas personas que han "estudiado" en realidad no han estudiado; por otro lado, muchos otros que no han "estudiado" sí han estudiado. Porque, debe reiterarse aquí: estudiar no es sentarse y que te inunden con todo tipo de cosas interesantes. Aquellos que realmente estudian nunca son pasivos; son activos. Esto es incluso tan fuerte que, de hecho, tendrás que enseñarte todo a ti mismo. Claro, un

maestro puede seleccionar el material para ti, organizarlo para ti y presentártelo de una manera agradable. Pero este material, por muy bien y agradable que te lo presenten, solo se convertirá en tu propiedad intelectual si se ha incorporado a tu carne y sangre. Y seguramente entiendes que el mejor maestro, el instructor más excelente y el profesor más erudito no pueden asumir esa tarea por ti. Al igual que tu estómago y otros órganos digestivos deben procesar el alimento físico que se te presenta para que se convierta en carne de tu carne y sangre de tu sangre, tus facultades mentales deben procesar el alimento mental que se te presenta para que finalmente pase a las fibras más finas de tu personalidad.

Tal vez hayas notado que al final de la oración que acabas de leer, hablamos de personalidad y no de intelecto. Esto se hizo deliberadamente. Si has

tomado en serio las palabras que se te dieron al principio de esta "Guía de Estudio", te preguntarás por qué se hizo esto. La respuesta puede sorprenderte al principio, pero al considerarla más detenidamente, verás su corrección. El intelecto no es el factor más importante en el estudio. Ciertamente, se necesita un cierto nivel de intelecto para estudiar, pero con la mejor inteligencia, no lograrás mucho si no está fertilizada por todo tipo de cualidades que no son de naturaleza intelectual. Interés, entusiasmo, dedicación, diligencia, celo, minuciosidad, perseverancia, sentido del deber, por nombrar solo algunas, son de vital importancia. Alguien que no ha cultivado estas cualidades, y otras similares, nunca llegará lejos en su estudio. De hecho, podrías decir que alguien con una capacidad intelectual relativamente limitada pero que posee estas cualidades mencionadas, llegará mucho más lejos en su estudio que otro que es intelectualmente muy dotado pero carece parcial o totalmente de estas cualidades. Ahora comprendes mejor por qué tantos "estudiosos", incluso personas con una educación académica, logran tan poco con su llamado conocimiento. Carecen en su equipaje, con el que se enfrentan al mundo, de los elementos más esenciales necesarios para librar la lucha por la existencia. Por otro lado, ya no te sorprenderá que personas con poco más que una educación de escuela primaria hayan llegado tan lejos. Encontrarás entre ellos personas que no son intelectualmente tan dotadas y que no son financieramente privilegiadas como aquellos que tuvieron el privilegio de "estudiar". Pero poseían en mayor medida las cualidades del carácter que hacen que el estudio sea verdaderamente fructífero. Gracias a su diligencia, dedicación, perseverancia y deseo de tener éxito, han logrado superar la desventaja con la que comenzaron la lucha por la existencia. Han estudiado de verdad; han

estudiado sin comillas. Han enseñado a sí mismos lo que otros que la suerte había favorecido más se les presentó ya hecho. Han aprovechado las lecciones que les fueron enseñadas de cien maneras diferentes fuera de cualquier contexto escolar. Adquirieron su conocimiento en lecciones que se les dieron casi inadvertidamente en una conversación amistosa. Cada lección que recibieron fue un estímulo para seguir estudiando.

Esa es la explicación del hecho de que muchas de las hazañas que admiras profundamente hayan sido realizadas por personas que, a primera vista, estaban menos preparadas que otros que parecían tener todo a su favor. Tal vez sepas que Henry Ford no tuvo educación formal como ingeniero e incluso no recibió formación educativa. Sin embargo, eso no le impidió convertirse en uno de los diseñadores de automóviles más hábiles. Ford siempre estaba estudiando a su manera, y dijo lo siguiente al respecto:

Cualquiera que deje de aprender es viejo, ya sea a los veinte o a los ochenta. Quien sigue aprendiendo, sigue siendo joven.

Alexander Graham Bell, el inventor del teléfono, era profesor de dicción; nunca estudió física. La llanta de caucho de las bicicletas y automóviles fue curiosamente inventada por un veterinario, John Dunlop. Hay muchos más ejemplos que podrían mencionarse.

No te dejes tentar a pensar que si has estudiado o no no importa para lograr el éxito. Estudiar, estudiar sistemáticamente, es de hecho el único método que conduce a buenos resultados. Pero para estudiar

sistemáticamente, no es necesario asistir a una escuela específica. Otros pueden mostrarte el camino, pero al final, tendrás que aprender el arte de estudiar sistemáticamente por ti mismo. Richard Branson (1950) - Virgin - Dejó de asistir a la escuela secundaria a los 16 años para comenzar una revista estudiantil. Es notable que fuera disléxico. El multimillonario Branson expresa muy claramente lo que se ha descrito aquí como educación escolar:

La educación no ocurre solo en aulas pequeñas y edificios universitarios; puede ocurrir en cualquier lugar, todos los días, para todos.

Raymond Saint-Fort (Haití) afirma en su libro lo siguiente sobre la disciplina:

El juego de las damas (ajedrez) enseña a someterse a las reglas, cultiva un sentido de disciplina.

Auke Scholma elogió la disciplina del ex campeón mundial Guntis Valneris: "Viene de la vieja escuela rusa. Simplemente lo inculcaron en ti. Para los chicos occidentales, es difícil vivir como un ermitaño durante tres semanas, pero esos 'rusos' no conocen otra cosa".

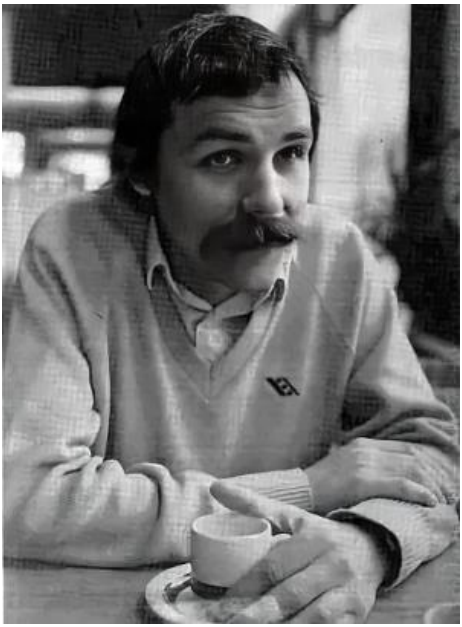
Alexei Tsjizjov y Guntis Valneris, 2005
(Foto: Hanco Elenbaas)

El viaje de Harm Wiersma en el mundo del juego de las damas (ajedrez) comenzó en realidad a fines de los tumultuosos años sesenta, cuando dejó atrás la vida de estudiante y se sumergió por completo en el deporte.

En esa fase inicial, su disciplina dejaba algo que desear, pero un punto de inflexión crucial siguió en el año 1980. Fue entonces cuando se miró detenidamente y llegó a la conclusión de que, además del juego de las damas (ajedrez), también podría haber continuado sus estudios. Esta realización marcó un momento decisivo en su evolución. Sin embargo, sigue siendo una dura verdad que la disciplina no

prospera en el mundo de la mayoría de los jugadores de damas (ajedrez).

Pero al igual que una partida magistral en el tablero, Wiersma encontró una manera de abrazar y encarnar el arte de la disciplina. Su horizonte se expandió como las alas coloridas de una mariposa que descubre nuevas flores. Desarrolló una fascinación por una variedad de temas diversos, y con una voluntad de hierro y determinación, asumió innumerables desafíos.



Parece que con cada nuevo interés, cada nuevo esfuerzo, dirigía una sinfonía de disciplina. Como un virtuoso en múltiples campos, demostró que la disciplina no tiene por qué limitarse al juego de las damas (ajedrez), sino que puede ser el núcleo que nos permite sobresalir en cada esfera de la vida.

El viaje de Wiersma es una lección de evolución humana, una obra maestra de determinación y descubrimiento. Nos recuerda que somos los creadores de nuestro propio destino, que la disciplina es la llave que nos da acceso a alturas insospechadas, tanto dentro como fuera de los tableros de ajedrez (damas) de nuestras vidas. Es como un hilo dorado que atraviesa los telares del tiempo, una historia de crecimiento, resiliencia e inquebrantable determinación. Y así sigue Wiersma, no solo como un gran maestro en el tablero, sino como un gran maestro de la vida, un ejemplo inspirador de lo que se puede lograr con una mente inflexible y una pasión sin igual por aprender y crecer.

1.15.1 Los negocios

La disciplina es de suma importancia en los negocios, ya que es la columna vertebral del éxito en el mundo empresarial. No es solo una característica; es un estilo de vida que encarna la determinación, la consistencia y la perseverancia. Aquí hay algunos aspectos clave que explican por qué la disciplina es indispensable en el juego empresarial:

Productividad:
La disciplina ayuda a mantener un enfoque estructurado en el trabajo, lo que aumenta la productividad. Asegura que las tareas se completen a tiempo y que el trabajo se realice de manera eficiente.

Enfoque en los objetivos:
La disciplina permite a individuos y equipos mantenerse enfocados en los objetivos establecidos. Evita distracciones y ayuda a priorizar las tareas que contribuyen a alcanzar esos objetivos.

Confiabilidad:
La disciplina es un símbolo de confiabilidad. Cuando cumplimos nuestras promesas y respetamos los plazos, generamos confianza en nuestros colegas, clientes y socios. Esta confiabilidad es fundamental para relaciones comerciales sólidas.

Liderazgo efectivo:
Los líderes que muestran disciplina sirven como ejemplo para los demás. Inspirar a sus equipos a mantenerse organizados y enfocados, lo que beneficia la eficiencia general y la efectividad de la organización.

Gestión del estrés:
La disciplina puede ayudar a reducir el estrés al gestionar tareas y responsabilidades de manera organizada. Evita la prisa de última hora, lo que mejora la calidad del trabajo y el bienestar general.

Eficiencia:
La disciplina resulta en eficiencia. Ayuda a organizar tareas, cumplir plazos y establecer prioridades. Esto maximiza nuestra productividad y nos permite lograr más en la misma cantidad de tiempo.

Enfoque:
En un mundo lleno de distracciones, el enfoque es valioso. La disciplina nos permite concentrarnos en las tareas y objetivos más importantes, lo que nos permite mantener una visión general y no ahogarnos en detalles irrelevantes.

Éxito empresarial:
La disciplina es la clave del éxito empresarial. Conduce a un rendimiento consistente, alianzas confiables y una reputación de integridad. En un mercado competitivo, estas cualidades son de un valor inestimable.

Desarrollo personal:
La disciplina se extiende al crecimiento personal. Permite a las personas mejorar constantemente sus habilidades y conocimientos, lo que enriquece no solo su vida profesional sino también su calidad de vida en general.

Profesionalismo:
La disciplina a menudo se asocia con el profesionalismo. Muestra respeto por el tiempo de los demás, los plazos y el cumplimiento de promesas, lo que es esencial para una reputación comercial positiva.

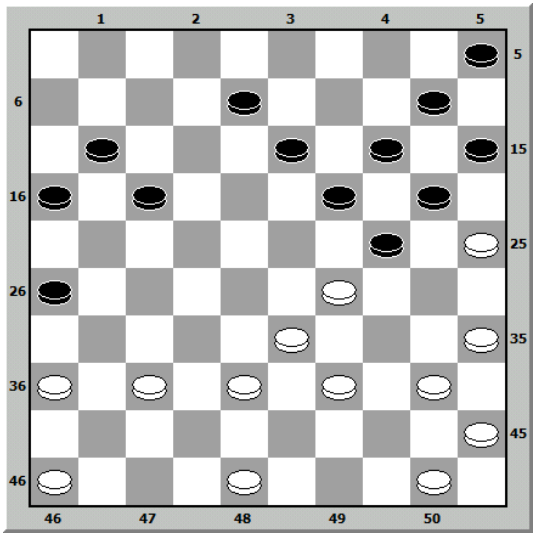
Toma de decisiones:
La toma de decisiones es una piedra angular crucial para el éxito en el complejo panorama empresarial. Aquí es donde entra la disciplina como compañera indispensable de la toma de decisiones racionales. La disciplina asegura que no seamos arrastrados por el momento. Nos impide actuar en función de emociones temporales, presiones externas o la búsqueda de ganancias rápidas. En cambio, la disciplina nos permite tomarnos un respiro, entrar en el mundo del análisis y la consideración.

En esencia, la disciplina es un activo valioso tanto para individuos como para organizaciones en el mundo empresarial. No es una limitación, sino un fortalecimiento de nuestro potencial. Cultivar la disciplina es una inversión en el futuro, un viaje hacia un éxito duradero y un camino claro hacia la excelencia."

1.16 Engañar

No es una palabra agradable, pero no hay duda de que a menudo intentamos engañar al oponente para provocar un movimiento incorrecto. En este caso, es mejor ilustrar esta característica que se presenta en el juego de las damas con un diagrama.

En la siguiente posición, el negro tiene una posición desventajosa, ya que su ala larga está completamente encerrada. A propósito, el blanco realizó un movimiento que aparentemente le da al negro la posibilidad de liberarse del encierro. Por lo tanto, el blanco jugó 42-37.



Sin sospechar nada, el negro intenta liberarse jugando 17-22 (?) Con este movimiento, amenaza jugar posteriormente 22-28 para escapar del encierro. Sin embargo, el blanco ha engañado por completo al negro, ya que ahora sigue un hermoso

golpe con 29-23, 33-29, 36x9, 25x14, 39-33, 40-34 y 35x2, lo que resulta en una victoria para el blanco.

El jugador de damas Andris Andreiko también disfrutaba engañar a sus oponentes. A veces, su comportamiento era antideportivo y su reputación se vio afectada cuando ganó contra el entonces joven de 14 años Harm Wiersma mediante la presión del tiempo y engañando a su oponente en 1967. Durante la presión del tiempo, Wiersma no anotó sus movimientos, lo cual no es obligatorio en ese caso. Sin embargo, Andreiko sí lo hizo. Wiersma notó en la hoja de anotación de Andreiko que se habían jugado las 50 jugadas, y luego su bandera cayó. Andreiko se acercó al árbitro y afirmó que la bandera de Wiersma había caído en la jugada número 49. Esto resultó ser cierto. El astuto Andreiko había registrado intencionalmente un movimiento adicional y el joven Harm cayó en la trampa.

Extremo izquierdo de la foto: Andris Andreiko, 1967

Por supuesto, Wiersma aprendió de esta mala experiencia y también aplicó un truco psicológico en su partida contra Clerc durante el Campeonato Mundial de Damas en 1974: Después de que ya se había superado la regla de las cincuenta jugadas, Wiersma siguió jugando rápidamente para dar la impresión a Clerc, quien no podía llevar el registro, de que todavía existía la presión del tiempo. Este truco funcionó de maravilla: Clerc cometió un error grave en la cincuentaidósima jugada y terminó en un final perdido.

1.16.1 Los negocios

También en los negocios podemos intentar engañar a nuestros competidores, o mejor dicho, confundirlos. Por ejemplo, podemos fingir que estamos lanzando un nuevo producto, obligando así al competidor a dedicar mucho tiempo a ello. También vemos que las empresas de antivirus se dedican a engañar a sus competidores. Pueden haber desarrollado una forma de malware que hace creer al competidor que está persiguiendo archivos peligro-sos, cuando en realidad no lo son. Entonces, existen diversas formas de engañar a los competidores para mantener una ventaja sobre ellos. Sin embargo, debe quedar claro que dichos métodos deben aplicarse de acuerdo con las leyes aplicables. En otras palabras, las prácticas comerciales deben ser éticamente responsables."

Así que bailemos al ritmo de la honradez y la integridad, y enriquezcamos el universo de los negocios con la claridad de la verdad y la transparencia. Porque en el vibrante espectáculo de la acción ética brilla una verdad inmortal: el poder de la honradez siempre triunfará y allanará una ruta gloriosa hacia el éxito sostenible.

1.17 Experiencia

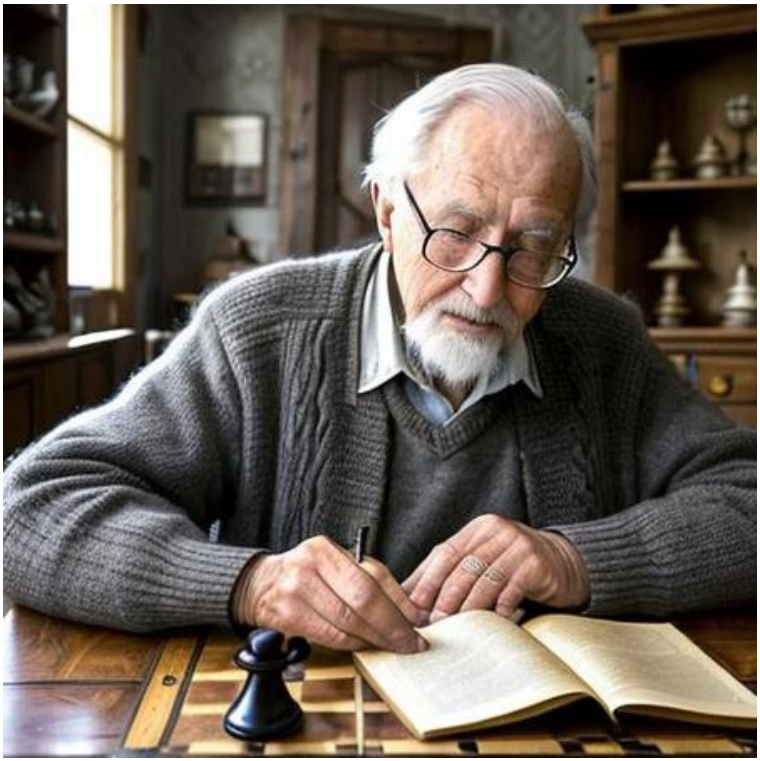
Un estudio de las características del ajedrez ha demostrado que la experiencia es esencial por encima de todo para pertenecer a la élite. Dr. Max Euwe (ajedrez), Herman Filarski (bridge) y Piet Roozenburg (damas) participaron en este estudio.

Una característica que los jugadores de ajedrez, de damas y de bridge deben poseer por encima de todo para llegar a la cima es la experiencia. Experiencia, y nuevamente experiencia. Pero, objetará de inmediato, hay decenas de miles de practicantes de estos nobles juegos que juegan durante décadas y nunca llegan lejos. ¿Y cómo puede un jugador de ajedrez de quince años como Bobby Fischer ya haber llegado a la cima? ¿Y Spasski? Raichenbach se convirtió en campeón del mundo a los diecinueve años, y sin la Segunda Guerra Mundial, Ghestem y Roozenburg habrían obtenido el título mundial a los veinte años aproximadamente.

Con experiencia, nos referimos a lo que el profesor Dr. A. D. de Groot llamó experiencia (en términos generales) en su tesis "El pensamiento del jugador de ajedrez". Se juega, se analiza y se estudia mucho, pero lo que importa es lo que se aprende de ello. La capacidad de abstracción también juega un papel. Cuanto mayor y más refinada sea esta capacidad, mejor será el jugador. Se juegan y analizan las propias partidas o partidas, se estudian las de otros y, sobre todo, se comparan, clasifican y reducen a un número de formas básicas, con o sin excepciones. Se aprende que en tal posición, esto o aquello es fuerte o débil, como un peón aislado, una pieza periférica o

una jugada única. Cuanto más extenso y refinado sea este esquema, más fuerte será el jugador.

Es evidente que la capacidad de abstracción es una cuestión de disposición y talento, pero también se ha establecido que el núcleo de esta disposición solo se puede desarrollar a través de la experiencia (en términos generales), haciendo mucho.



Para alcanzar grandes alturas, se debe haber tenido pasión por el ajedrez, las damas o el bridge, preferiblemente desde joven. A una edad temprana, se aprende más fácilmente que más tarde, y los juegos mentales no son una excepción. Es obvio que la memoria también juega un papel importante. El (Gran) maestro recuerda que en ese momento, surgió

esa posición particular y cómo fue en ese momento. Ese recuerdo puede aplicarse en la práctica, ya sea modificado o no. Así, la memoria cultiva nuevas experiencias. Hay que darse cuenta de que todos estos procesos a menudo ocurren de manera inconsciente, como fue el caso del campeón de ajedrez holandés Jan-Hein Donner.

Sin embargo, queremos enfatizar que la frase entre paréntesis "modificado o no modificado" juega un papel. El aprendizaje y la memorización por sí solos no son suficientes, como lo dejaron claro nuestros tres "sujetos de prueba". Roozenburg, en particular, enfatizó que la desinhibición puede jugar un papel importante. A menudo, se trata de que los jugadores deben abandonar los caminos trillados, tanto los pisoteados por otros como los suyos propios. Aún ocurre con demasiada frecuencia, incluso en el más alto nivel, que los jugadores quedan atrapados en un marco de pensamiento, en su propio esquema mental. Mientras todo encaje en ese marco, todo va bien. Pero en cuanto la posición requiere una medida fuera de ese marco, todo sale mal. Entonces el jugador debe pensar sin inhibiciones y de manera original fuera de su propio marco mental.

1.17.1 Los negocios

En el majestuoso ámbito empresarial, el concepto de "experiencia" se revela como un tesoro incomparable y se convierte en un elemento indispensable para alcanzar el éxito. La experiencia se refiere al conocimiento, habilidades, perspicacia y comprensión que una persona u organización ha

adquirido a lo largo de muchos años mediante su participación en numerosas situaciones empresariales, desafíos y oportunidades. Es una acumulación de lecciones aprendidas, conocimientos prácticos y virtuosismo que contribuye a tomar decisiones superiores y navegar a través de complejos entornos empresariales. Y ahora, en tu presencia, siguen algunos aspectos que testimonian la inmensa importancia de la experiencia en el mundo empresarial:

Toma de Decisiones

La experiencia proporciona a líderes y emprendedores una ventaja significativa en la toma de decisiones. Basados en situaciones similares que han enfrentado antes, son capaces de evaluar con rapidez lo que es efectivo y lo que no lo es, lo que conduce a una toma de decisiones más efectiva y una mejor gestión de riesgos.

Resolución de Problemas
Hábiles en el manejo de desafíos empresariales, los profesionales con experiencia abordan estas complejidades con prudencia. Son capaces de generar soluciones imaginativas y utilizan su conocimiento adquirido para superar con éxito los obstáculos.

Gestión de Relaciones
Con el tiempo, las personas con experiencia construyen valiosas redes y adquieren la capacidad de interactuar efectivamente con clientes, colegas, proveedores y otras partes interesadas.

Innovación
La experiencia actúa como un estimulante para la innovación. Basadas en su conocimiento de triunfos y fracasos pasados, las empresas pueden sembrar las semillas de nuevas ideas y perfeccionar procesos existentes.

Confianza
Los profesionales con experiencia irradian confianza inequívocamente. Los clientes, inversores y socios generalmente se sienten más seguros colaborando con aquellos que ya han demostrado ser expertos en el éxito.

Gestión de Crisis
En tiempos de pruebas, la experiencia se convierte en un tesoro invaluable. Los líderes experimentados mantienen la calma y son altamente hábiles en la toma de acciones efectivas, lo que les permite guiar a su organización sin esfuerzo a través de períodos desafiantes.

Desarrollo de Empleados

Los líderes con experiencia transmiten su valioso conocimiento y experiencia a los empleados jóvenes, fortaleciendo así toda la organización.

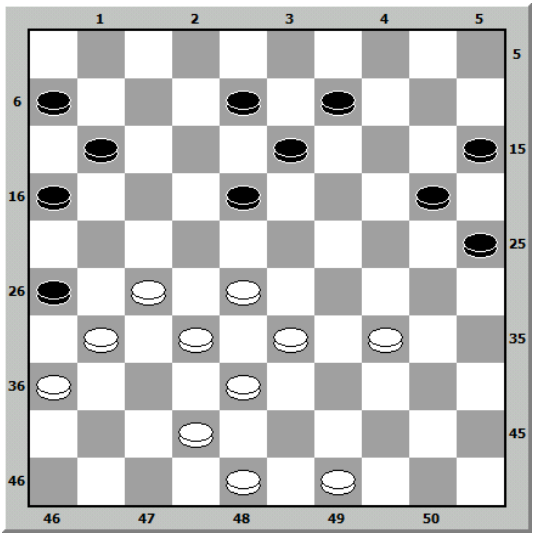
Cabe destacar, sin embargo, que la experiencia por sí sola no garantiza el éxito. La clave radica en cómo se utiliza y aplica esta experiencia en el contexto actual. La experiencia debe ir acompañada de una insaciable sed de conocimiento, la capacidad de adaptarse a condiciones cambiantes y una actitud proactiva para continuar un proceso de crecimiento continuo.

1.18 Facultad de comprensión

"La facultad de comprensión se trata de entender, absorber y procesar información, ideas, conceptos y emociones. Se trata de cuán bien alguien puede captar nueva información, fusionar conocimientos existentes y comprender pensamientos complejos. Con una fuerte facultad de comprensión, se aprenden rápidamente nuevos conceptos, se establecen conexiones entre fuentes de información y se desarrollan percepciones profundas. Es una habilidad cognitiva crucial que determina cuán rápido alguien adquiere nuevas habilidades, aborda problemas, piensa críticamente y se adapta a los cambios. Se puede fortalecer al mantenerse activo y comprometido con el aprendizaje, procesar regularmente información y estar abierto a nuevas ideas y perspectivas.

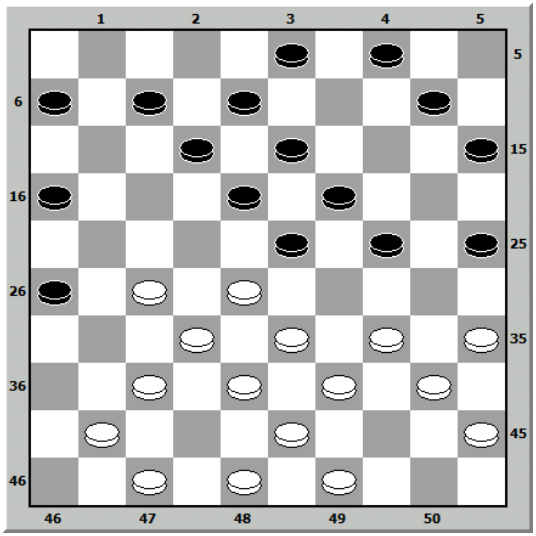
Un gran maestro de las damas a menudo juega de una manera que está mucho más allá de la facultad de comprensión de una persona común. No todos pueden comprender sus movimientos. Algo así solo se logra después de un estudio exhaustivo de este deporte mental. Un jugador de damas debe poseer una gran facultad de comprensión para poder asimilar adecuadamente las diferentes posiciones de una partida complicada y luego seguir adelante de manera efectiva. Debe proceder con sabiduría y no sacrificar la solidez por el brillo. Las tres posiciones siguientes ponen a prueba seriamente la facultad de comprensión.

Dado que cada facultad de comprensión tiene límites, la práctica demuestra que después de unos minutos de búsqueda infructuosa, se empieza a "intentar", es decir, a tocar las piezas. Incluso en esta combinación de captura relativamente simple, muchos no pueden evitar hacerlo.



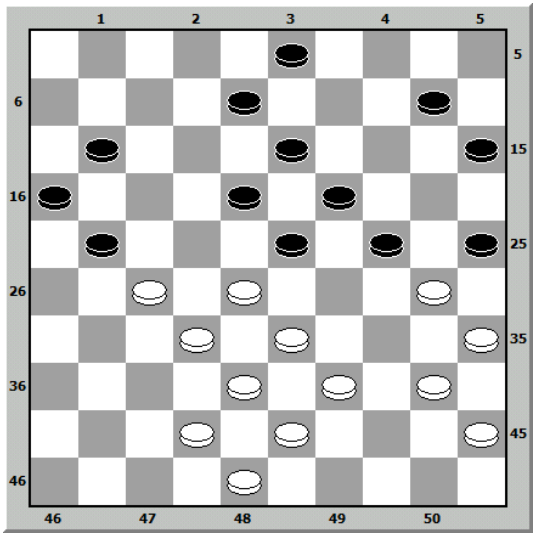
Solución:
1.34-30 25x34 2.33-29 34x23 3.28x19 26x28 4.38-32 28x37 5.42x31 13x24 6.27-21 16x27 7.31x2

Incluso la siguiente posición solo será completamente comprendida por unos pocos; para muchos, sigue siendo una vaga idea. Algunas variantes nublan la imagen general.



Solución:
1.27-22 18x27 2.32x21 26x17 3.34-30 23x32
4.37x28 25x34 5.40x20 15x24 6.28-23 19x28
7. 33x2 13-19 8.2x13 19x8

Después de esto, viene una hermosa combinación de forzamiento, pero pocos la ven como algo "fácil".



Solución:

1.27-22 25x34 2.40x20 15x24 3.22-17 21x12
4.28-22 18x27 5.32x21 16x27 6.33-29 24x44
7.43-39 44x33 8.38x16

Aquellos que logran encontrar las soluciones para estas tres posiciones sin mover las piezas, sin duda, tienen un gran talento y facultad de comprensión.

Matemáticas y juego de damas:
En los años setenta, Ljubov Trawina eligió el juego de damas porque le interesaba. "Es un juego de inteligencia y está dentro de mi facultad de comprensión. Además, el juego internacional ofrece muchas más posibilidades interesantes y estratégicas en comparación con el tablero ruso, lo que puede mantenerte ocupado durante horas." Eso es lo que es Trawina.

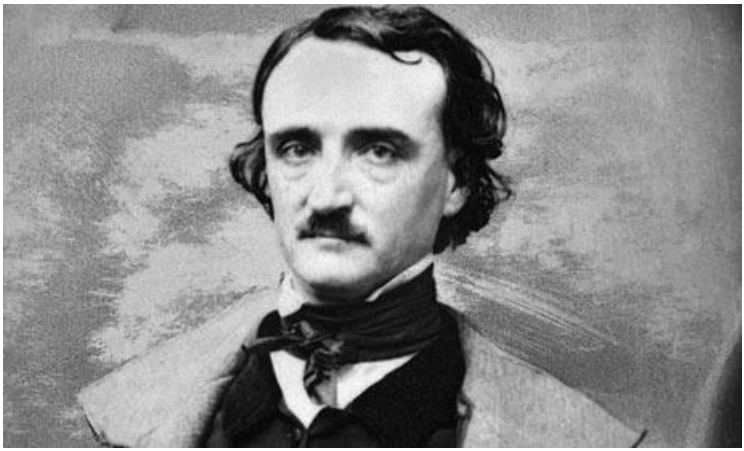
Ljubov Trawina

De tres a cuatro veces por semana, dedica cuatro horas al estudio de las partidas de Gantwarg, Kuperman y Andreiko en la Universidad de Vilnius, donde estudia matemáticas. El tiempo que no dedica al estudio de damas o matemáticas lo utiliza para mantener su condición física. "Porque también necesitas buena condición física para el juego de

damas", opina Trawina. "El juego de damas es tan popular en nuestra universidad como en los Países Bajos, y se organizan numerosos torneos".

En 1975, Trawina conquistó el primer campeonato femenino oficial de la Unión Soviética en el juego de damas y quedó en segundo lugar en el campeonato mundial femenino.

Edgar Allan Poe:
Si hay un nombre en la literatura mundial que ha conservado su magia a lo largo del tiempo, ese es el del escritor estadounidense EDGAR ALLAN POE. No solo por la enorme influencia que tuvo en la literatura europea, sino también porque la legibilidad de sus cuentos, poemas y ensayos no ha disminuido en absoluto en los últimos cien años. Veamos lo que escribió sobre el JUEGO DE DAMAS:



Edgar Allen Poe

"La facultad de resolución posiblemente se ve mucho fortalecida por el estudio matemático, y especialmente por esa rama más elevada de la misma que, de manera injusta, y meramente por sus operaciones retrogradas, ha sido llamada, como si fuera por excelencia, análisis. Sin embargo, calcular no es en sí mismo analizar. Un jugador de ajedrez, por ejemplo, hace una cosa sin esfuerzo en la otra. Se sigue que el juego de ajedrez, en sus efectos sobre el carácter mental, es ampliamente malentendido. No estoy escribiendo un tratado en este momento, sino simplemente preparando un relato algo peculiar con observaciones muy al azar; por lo tanto, aprovecharé la ocasión para afirmar que las facultades superiores del intelecto reflexivo están más decididamente y de manera más útil desafiadas por el juego modesto de las damas que por toda la frivolidad elaborada del ajedrez. En este último, donde las piezas tienen movimientos diferentes y bizarros, con valores diversos y variables, lo que es simplemente complejo se confunde (un error no inusual) con lo que es profundo. La atención aquí se pone poderosamente en juego. Si falla por un instante, se comete un error, resultando en lesión o derrota. Dado que los movimientos posibles no son solo múltiples sino también complicados, las posibilidades de tales descuidos se multiplican; y en nueve de cada diez casos, es el jugador más concentrado en lugar del más agudo el que triunfa. En las damas, por otro lado, donde los movimientos son únicos y tienen poca variación, las probabilidades de inadvertencia disminuyen, y al quedar la atención meramente relativamente desocupada, las ventajas que obtiene cualquiera de las partes se logran mediante un mayor acumen. Para ser menos abstracto — Supongamos un juego de damas donde las piezas se reducen a cuatro damas, y donde, por supuesto, no se espera ningún descuido. Es obvio que aquí la victoria solo puede ser decidida (si los jugadores son igualmente competentes) mediante algún movimiento selecionado, resultado de un esfuerzo intelectual fuerte. Privado de recursos ordinarios, el analista se sumerge en el espíritu de su oponente, se identifica con él y no pocas veces ve así, de un vistazo, los únicos métodos (a veces realmente absurdamente simples) por los cuales puede inducir al error o apresurarse en el cálculo erróneo."

Pierre Manoury
Este jugador de damas francés Manoury (1727-1805) hizo una declaración que se refiere al juego de partidas:

Pierre Manoury

"El jugador fuerte debe poseer varias cualidades buenas pero no comunes. Un pensamiento lógico para juzgar con sensatez y la habilidad de pensar rápidamente. Una gran facultad de comprensión para poder asimilar adecuadamente las diferentes posiciones de una partida complicada. Debe proceder con sabiduría y no sacrificar la solidez por el brillo. Sobre todo, debe tener claridad y precisión en la facultad de representación para evitar la confusión. Cuando el jugador combina, no debe volver a ver la pieza que según su cálculo será retirada, y viceversa, debe ver una pieza o dama donde, según su cálculo, debería estar. Debe dar, capturar, mover y reubicar las piezas, sin tocar las piezas involucradas en su operación, y realizar estas operaciones en su imaginación de manera tan impecable como lo hará de inmediato en la realidad."

1.18.1 Los negocios

Los jugadores de damas pueden tener varias ventajas en el mundo de los negocios debido a las habilidades y cualidades que desarrollan durante el juego de damas. Algunas de estas ventajas son:

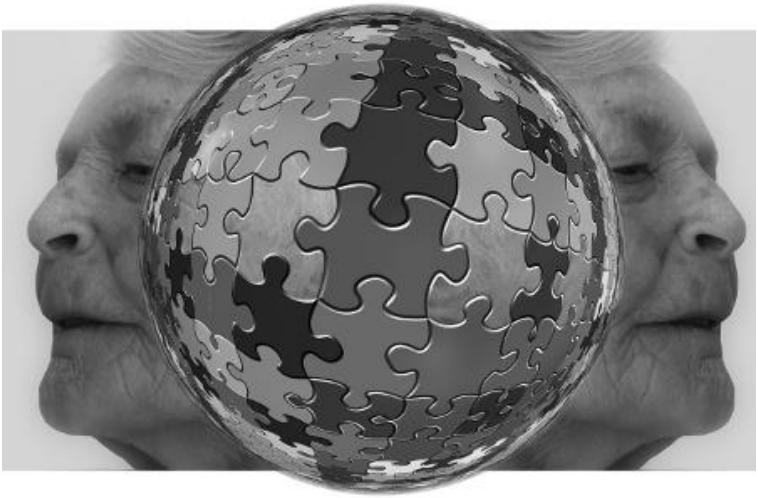
Pensamiento estratégico:
El juego de damas requiere un pensamiento estratégico profundo y planificación. Los jugadores de damas desarrollan la capacidad de concebir y aplicar estrategias a largo plazo, lo que también es útil para tomar decisiones empresariales y planificar objetivos corporativos.

Pensamiento analítico:
El juego exige un análisis exhaustivo de los posibles movimientos y sus consecuencias. Los jugadores de damas desarrollan habilidades analíticas que son útiles para examinar datos empresariales, tendencias y condiciones del mercado.

Toma de decisiones bajo presión:
En el juego de damas, los jugadores a menudo deben tomar decisiones bajo presión de tiempo. Esto entrena a los jugadores a tomar decisiones rápidas y efectivas, lo que es útil en el dinámico mundo empresarial.

Gestión de riesgos:
El juego de damas se trata de minimizar las pérdidas y maximizar las ganancias. Esta mentalidad se alinea con los principios de gestión de riesgos en el mundo empresarial, donde es importante evitar riesgos innecesarios y buscar resultados positivos.

Concentración y enfoque:
Durante el juego de damas, los jugadores deben mantenerse atentos para no cometer errores. Estas habilidades de concentración son valiosas para lidiar con tareas y proyectos empresariales complejos.



Perseverancia:
El juego de damas puede ser desafiante y requiere perseverancia para seguir aprendiendo y creciendo. Esta cualidad es crucial en el mundo empresarial, donde los obstáculos y contratiempos son comunes.

Control emocional:
Los jugadores de damas aprenden a controlar las emociones, ya que las reacciones emocionales pueden afectar el rendimiento. Esto es relevante en el mundo empresarial, donde lidiar con el estrés y las emociones es importante en las negociaciones y la colaboración.

Espíritu competitivo:
El juego de damas es competitivo por naturaleza. Los jugadores cultivan una mentalidad competitiva saludable y aprenden a lidiar con la rivalidad sin perder de vista sus objetivos.

Las habilidades y mentalidad que los jugadores de damas adquieren pueden ayudarles a tomar decisiones mejoradas, comunicarse de manera más eficiente, pensar estratégicamente y, en última instancia, tener éxito en el mundo empresarial.

De hecho, el juego de damas posee sin duda una gran cantidad de cualidades que pueden ser de gran servicio en la lucha por la supervivencia. Las experiencias y lecciones obtenidas en el juego de damas son como una escuela para la vida. En una partida de damas, se requiere acción constante y después de cada movimiento surge la pregunta: "¿Y ahora qué?" ¡Entonces es necesario intervenir correctamente y de manera efectiva, porque cada vacilación puede ser fatal! La tragedia de la vida radica especialmente en lo inesperado, en lo imprevisto y en lo repentino, al igual que en una partida de damas."

1.19 Habilidades Cognitivas

En los artículos sobre memoria, aprendizaje o problemas relacionados, a menudo se menciona el término 'cognitivo'. Hablamos de habilidades cognitivas, capacidades cognitivas o funciones cognitivas. El término cognición proviene de la palabra latina "cognoscere", que significa conocer o saber. Dependiendo del contexto, puede referirse al conocímiento, creencias, capacidad de pensamiento, habilidad para aprender, recordar y compartir conocímientos, entre otros. En psicología, la cognición se refiere a la capacidad de adquirir y procesar conocímientos, pero también abarca aspectos como la percepción, el pensamiento, el lenguaje, la conciencia, la memoria, la atención y la concentración. Es un concepto amplio que aún no está completamente arraigado en el mundo del juego de damas.

Las habilidades cognitivas tienen que ver con la capacidad de absorber y procesar conocimientos e información. Algunos ejemplos:

Planificación
Trabajo eficiente
Establecimiento de prioridades
Pensamiento lógico
Capacidad analítica
Resolución de problemas
Creatividad
Poseer y/o usar autoconocimiento
Buena memoria
Orientación a objetivos
Evaluación
Intuición

En el juego de ajedrez, además de desarrollar habilidades cognitivas al igual que afectivas y comunicativas, las personas, gracias al juego imaginativo, desarrollan autocontrol y emociones a pesar de la frustración y el triunfo. Aprenden a no violar las reglas y a esperar su turno. Por lo tanto, según esta comparación, múltiples inteligencias se ponen en juego en el tablero.

Hoy en día, el trabajo de pensamiento se deja a la computadora, lo que hace que el cerebro quede inactivo. El cerebro necesita estar más activo, con más variedad en el trabajo mental. Las damas son un juego desafiante pero también complejo, y eso estimula la construcción de tus reservas cognitivas. Ningún jugador de damas se queda sin aprender, ya que siempre hay nuevas innovaciones. Además, el carácter social también tiene un gran impacto en tus reservas cognitivas.

Por lo tanto, es gratificante ver que en la plaza Wilhelminaplein en Naaldwijk (frente a la Iglesia Antigua), hay una mesa de ajedrez y damas desde el 10 de marzo de 2020. Esta mesa está destinada a ser un punto de encuentro en los Países Bajos. El ajedrez

y las damas son lenguajes universales que fomentan encuentros entre, por ejemplo, migrantes laborales y lugareños de Westland.

Juego de ajedrez de jardín en 's-Gravenzande

Esto contribuye a un desarrollo óptimo de la juventud. Muchos estudios internacionales demuestran que el ajedrez y las damas estimulan el desarrollo de los jóvenes en muchos aspectos. Es increíblemente divertido y beneficioso para la capacidad cognitiva: contribuye directamente a una mejor capacidad de aprendizaje, ayuda en el pensamiento crítico, resolución de problemas y toma de decisiones independientes. Jugando, aprendemos a mirar hacia adelante, hacer planes, tomar riesgos calculados y evitar errores antiguos. Estos deportes mentales también mantienen a las personas mayores más activas. Por lo tanto, es lógico que la iniciativa nacional para mesas de ajedrez (véase 'antecedentes') sea respaldada por la Real Federación Holandesa de Ajedrez (KNSB) y científicos como el Prof. Erik Scherder y el Prof. Dick Swaab. Naturalmente, también estimula la vida de los deportes mentales en Westland.

Personas con demencia:
Juegos de mesa como el ajedrez, las damas y el backgammon son juegos estratégicos que mejoran las habilidades cognitivas. También pueden ser una actividad agradable con la familia y amigos. Jugar con personas con demencia no solo es una actividad divertida, sino que también ayuda a mejorar la calidad de vida y la función cognitiva de la persona.

Intuición:
Un profesor en la universidad me dijo una vez que tenía muy buena intuición en lo que respecta a la historia. Creo que se lo debo al juego de damas. Eso podría ser cierto, ya que ahora resulta que los jugadores de ajedrez (y por lo tanto, también los jugadores de damas) son más introvertidos, más intuitivos que la población no jugadora, según lo demostrado por investigadores que analizaron una muestra de 270 jugadores promedio y 209 maestros, concluyendo que los ajedrecistas tenían puntuaciones significativamente más altas en introversión, intuición y pensamiento en comparación con las normas de la población general.

1.19.1 Los negocios.

Las habilidades cognitivas desempeñan un papel crucial en el mundo empresarial, abarcando diversos aspectos del pensamiento, comprensión, resolución de problemas y comunicación. Aquí tienes una mirada más profunda sobre el papel de estas habilidades en el mundo de los negocios:

Planificación: Un plan sólido es la guía para que una organización establezca dirección y alcance objetivos. Esto implica estrategias, asignación de recursos y establecimiento de hitos medibles. Gracias al juego de damas, aprendemos a mirar hacia adelante y a planificar nuestro juego. Así como en los negocios, la planificación también es esencial y esta habilidad es realmente un arte. Aquí también necesitamos mirar hacia adelante y anticiparnos a posibles cambios futuros. Además, debemos ser capaces de intervenir a tiempo ante cambios repentinos.

Trabajo eficiente:
La eficiencia es clave. La habilidad para trabajar de manera enfocada y efectiva con el tiempo y los recursos es indispensable. Se trata de concentrarse en las tareas que contribuyen a la realización de objetivos, sin distraerse con asuntos irrelevantes. Esto fomenta la productividad y maximiza los resultados.

Establecimiento de prioridades:
En un entorno empresarial exigente, es crucial establecer prioridades. Esto implica identificar las tareas, objetivos o proyectos más importantes y abordarlos primero. La definición efectiva de prioridades evita la sobrecarga y ayuda a centrarse en lo más valioso.

Pensamiento lógico:
Se trata de comprender, identificar relaciones causa-efecto y llegar a conclusiones razonables basadas en la información disponible. Esta habilidad es crucial para la resolución de problemas y la toma de decisiones fundamentadas.

Capacidad analítica:
La capacidad analítica va más allá del pensamiento lógico. Implica examinar a fondo información compleja, identificar detalles relevantes y distinguir lo principal de lo secundario. La capacidad analítica es crucial para evaluar datos empresariales, tendencias del mercado y el desempeño de la empresa.

Orientación a la solución:
La orientación a la solución es el combustible para el progreso. Es la habilidad de transformar problemas en oportunidades, de ver un camino hacia la mejora en cada obstáculo. Poseer esta habilidad nos permite pensar creativamente y encontrar soluciones a través de la innovación para los obstáculos que enfrentamos a diario en nuestro negocio.

Creatividad:
La creatividad es la chispa que ilumina el mundo empresarial. No es solo una herramienta; es el motor

de la innovación. Impulsa el desarrollo de nuevas ideas, el desbloqueo de productos innovadores y la creación de servicios que desafíen el statu quo. Las mentes creativas se atreven a salirse de lo convencional. Rompen las barreras de lo conocido y exploran territorios inexplorados. No solo ven lo que es, sino también lo que podría ser. Su capacidad para concebir conceptos originales es como un soplo de aire fresco en un mundo de previsibilidad.

Autoconocimiento:
El autoconocimiento es esencial para el crecimiento personal y profesional. Incluye la comprensión de tus fortalezas y debilidades, valores y motivaciones. La autoconciencia permite a las personas colaborar de manera más efectiva, establecer objetivos que se ajusten a sus capacidades y promover el desarrollo personal.

Buena memoria:
Una buena memoria para la información importante, preferencias de los clientes, hechos empresariales y datos relevantes es valiosa en el mundo de los negocios. Permite a las personas recuperar rápidamente información, tomar decisiones basadas en conocimientos factuales y actuar de manera consistente.

Orientación a objetivos:
La orientación a objetivos implica determinación y persistencia en la búsqueda de metas. Va de la mano con la definición de objetivos claros, la elaboración de una estrategia para alcanzarlos y la superación de obstáculos en el camino.

Evaluación:
La capacidad de evaluar objetivamente es importante para la mejora continua. Incluye la evaluación crítica

de desempeño, resultados y procesos para identificar lo que funciona y lo que puede mejorarse. Las buenas habilidades de evaluación ayudan a tomar decisiones para optimizar la gestión empresarial.

Intuición:
Aunque la intuición parece menos medible, tiene un gran impacto. La habilidad para tomar decisiones rápidas basadas en conocimientos implícitos, experiencia y comprensión inconsciente de las situaciones. Esto puede ayudar en la toma de medidas rápidas en circunstancias inciertas y en la identificación de oportunidades que no son directamente medibles.

Desarrollar y equilibrar estas habilidades cognitivas contribuye al liderazgo efectivo, al crecimiento personal y al éxito empresarial. Permiten a las personas comprender situaciones complejas, tomar decisiones y agregar valor a sus organizaciones. Afinar constantemente estas habilidades contribuye a la excelencia profesional y a la relevancia continua en un mundo empresarial en constante cambio. En el rápido mundo de los negocios, estas habilidades son tan valiosas como el oro. Son la clave del éxito, los bloques de construcción del crecimiento y el combustible del progreso. No solo es importante poseerlas, sino también cultivarlas y cuidarlas.

1.20 Influencia e Impacto

En el Campeonato de los Países Bajos de 1981, el jugador de damas Hans Jansen ganó muchas partidas mediante combinaciones simples, lo que hizo pensar que existía una influencia mental sobre los jugadores. En cualquier caso, resultaba fascinante observar que muchos cometían errores contra Jansen que seguramente no habrían cometido de otra manera. Incluso se sugirió que Jansen podría influir tal vez en sus oponentes. Probablemente Jansen simplemente era más hábil en provocar errores en su oponente.

Harm Wiersma como mago

Durante el duelo "78" entre Rob Clerc y Harm Wiersma el 8 de febrero de 1978, Harm Wiersma estaba sentado detrás de su tablero de damas con la vestimenta de un mago. Al día siguiente, Rob Clerc estaba sentado detrás de su tablero con gafas de sol. Sea lo que sea, los grandes maestros a este nivel ya no se dejan influenciar por este tipo de trucos. Sin embargo, este tipo de artimañas se recomiendan para hacer que las damas sean más atractivas para el público.

El juego de un jugador de damas puede verse influenciado por diversas circunstancias. Aquí hay algunos factores importantes que pueden tener un impacto en el juego de un jugador de damas:

Tiempo:
El tiempo de reflexión disponible es un factor crucial. La presión del tiempo puede llevar a decisiones apresuradas y errores. Por otro lado, tomarse demasiado tiempo puede conducir a un análisis excesivo y dudas.

Posición en el tablero:
La posición de las fichas de damas en el tablero afecta directamente las opciones estratégicas del jugador. Las posiciones con diferentes dinámicas pueden variar en su idoneidad para enfoques ofensivos o defensivos.

El oponente:
Naturalmente, nuestro juego también se ve influenciado por el estilo de juego de nuestro oponente. A medida que se vuelve más hábil, su influencia en nuestro juego también aumenta. Por lo

tanto, es necesario conocer el estilo de nuestro oponente a tiempo para ajustar nuestro propio estilo y evitar sorpresas.

Jugadas previas:
Las jugadas previas en el juego pueden influir en la posición actual y en las opciones disponibles. Una sola jugada puede desencadenar una reacción en cadena de eventos.

Habilidad táctica y estratégica:
La capacidad para reconocer y aplicar tácticas y enfoques estratégicos, como combinaciones, sacrificios y la explotación de ventajas posicionales, desempeña un papel crucial.

Influencias psicológicas:
Los factores emocionales y cognitivos, como la atención, la confianza en uno mismo, la perseverancia y la resistencia al estrés, pueden influir en el proceso de toma de decisiones de un jugador.

Experiencia e Insight:
Una experiencia profunda en el juego a menudo ofrece a los jugadores un abanico más amplio de enfoques estratégicos y opciones tácticas, junto con una comprensión más profunda de los mecanismos del juego.

Preparación y Planificación:
Una preparación exhaustiva antes de una partida, incluido el análisis de las aperturas, puede dar a un jugador una posición destacada al adquirir conocimiento y comprensión de los aspectos posicionales.

El entorno del juego:

El entorno en el que se juega a las damas también es importante tener en cuenta, ya que los niveles de ruido, el frío, el calor, la multitud, las distracciones y la comodidad pueden influir en la concentración del jugador.

Estilo de juego individual:
Cada jugador adopta un estilo de juego único, desde lo ofensivo hasta lo defensivo. Este estilo de juego personal influye en las decisiones y elecciones a lo largo del juego.

Objetivos:
Los objetivos específicos que un jugador tiene para una partida, ya sea ganar, jugar para un empate o practicar ciertas tácticas, pueden influir en el juego.
Es importante para un jugador de damas tener en cuenta todas estas circunstancias y gestionarlas de manera efectiva para tener éxito en el juego.

1.20.1 Los negocios

De manera similar, nuestra vida empresarial también puede verse influenciada por diversas circunstancias, tanto internas como externas. Algunas de estas condiciones son:

Estado Natural:
Las catástrofes naturales, los patrones climáticos y el cambio climático pueden tener un impacto en nuestra empresa en términos de cadenas de suministro, infraestructura y continuidad del negocio.

Oportunidades de Innovación:

Las tecnologías en rápida evolución ofrecen nuevas oportunidades de innovación y eficiencia en nuestra empresa. Sin embargo, aquellos que no siguen la tendencia tecnológica pueden quedarse atrás.

Reglas y Regulaciones:
Los cambios en las leyes y regulaciones, tanto a nivel local como internacional, pueden tener un impacto significativo en nuestra empresa, y debemos mantenernos actualizados para evitar decepciones.

Ola Social:
Las preferencias de los consumidores y las normas culturales pueden influir en la demanda de productos y servicios.

Movimientos Políticos:
Siempre debemos mantenernos informados sobre la inestabilidad, la toma de decisiones políticas y los cambios de política, ya que estas condiciones pueden afectar a las empresas, especialmente en la escena internacional.

Presión Ecológica:
Una creciente atención a las cuestiones ambientales y la sostenibilidad puede moldear la cultura empresarial, los métodos de producción y la reputación.

Camino Financiero:
El acceso al capital, las condiciones de crédito y el rendimiento financiero pueden determinar el margen de maniobra de una empresa para inversiones y crecimiento.

Olas de la Fuerza Laboral:
Las condiciones del mercado laboral, incluida la disponibilidad de personal calificado y los conflictos laborales, pueden influir en cómo las empresas reclutan y retienen a sus equipos.
Estas diferentes condiciones pueden ser complejas e interconectadas, formando el contexto en el que operan las empresas. Es crucial para las empresas comprender estas condiciones y desarrollar estrategias resilientes para enfrentar los cambios y aprovechar las oportunidades."

1.21 Mentalidad de luchador.

¿Por qué algunos genios del juego de damas evitan completamente el enfrentamiento, la confrontación con otros buenos jugadores de damas?

Piet Roozenburg
https://en.wikipedia.org/wiki/Piet_Roozenburg

Harm Wiersma nunca evitó la lucha. En 1971, cuando tenía 18 años, ganó el torneo Scholten-Honig en Hoogezand contra Koeperman, algo que Sijbrands aún no había logrado. Ese mismo año, también logró ganar a Piet Roozenburg. Un año antes, Roozenburg había afirmado en una entrevista que tenía en alta estima a Wiersma. "Cuando Wiersma está frente al tablero, olvida todo a su alrededor. Es un luchador". Ahora Roozenburg lo experimentó en carne propia.

En 1972, el combativo Wiersma dejó claro que Ton Sijbrands debía demostrar que realmente estaba en la cima en los Países Bajos, como afirmaba Sijbrands en ese momento. Esa observación hecha por Sijbrands en 1971 había provocado fuertemente a Harm Wiersma, y como resultado, el primer jugador profesional de damas de los Países Bajos había obtenido un oponente difícil. Wiersma declaró en ese momento: "Ya no necesito perder contra nadie. Conozco suficientes sistemas para no perder. Sin embargo, debes ganar a las personas justo debajo de la cima, como Baba Sy, Kuyken y también a Koeperman, y eso es el gran problema. Pero si quieres ser campeón, debes ganarles".

Prof. Adrianus Dingeman de Groot
https://en.wikipedia.org/wiki/Adriaan_de_Groot

No solo el pensamiento matemático es importante, según el profesor De Groot (El pensamiento del

jugador de ajedrez), sino que también desempeñan un papel igualmente importante una serie de características mentales. "La mentalidad de los jugadores de élite se refleja también en la vida cotidiana: la idea de ganar, la disposición a correr el riesgo de perder, el reconocimiento de una jerarquía (él es mejor que yo), son características mentales que los deportistas mentales también tienen cuando no están jugando. Deben ser capaces de lidiar con sus derrotas y deben estar conscientes de que a través del pensamiento es posible mejorar más que alguien a quien han perdido en el pasado. Casi todos los ajedrecistas y jugadores de damas tienen una mentalidad de luchador.

Juegan un gran número de factores en los deportes mentales. Se sabe que la mayoría de los jugadores de élite (tanto de damas como de ajedrez) alcanzan su punto máximo entre los treinta y cuarenta años. "Aquí también juegan un papel los factores físicos", dice el profesor De Groot. "Jugar partidas es simplemente un trabajo pesado, uno piensa hasta agotarse. Después de los cuarenta, el conocimiento del jugador permanece, pero el pensamiento se vuelve un poco más lento, al igual que el aprendizaje y el seguimiento de nuevas teorías. Los jóvenes ajedrecistas se esfuerzan por "acelerar el proceso de aprendizaje" jugando mucho.

En el mundo del juego de damas, lo físico y lo psicológico están muy cerca el uno del otro, según Eddy Budé, quien experimentó una necesidad urgente durante la fase de tiempo. Su oponente Maarten de Heer tenía media hora, Eddy Budé tenía solo dos minutos para los últimos ocho movimientos. "Necesitaba ir urgentemente al baño, pero no puedes abandonar el tablero".

"El juego de damas", explica De Groot, "también se usa en las escuelas primarias para enseñar algunas de estas características. "Jugar a las damas en la escuela primaria" es el título de Bert Dollekamp, con el que los niños aprenden, por ejemplo, a obedecer ciertas reglas del juego. También se puede utilizar para cultivar una mentalidad que dice que se puede lograr algo pensando, y los niños pueden aprender a aceptar la derrota o luchar contra ella. Estas son aplicaciones pedagógicas de la psicología cognitiva, antes conocida como psicología del pensamiento.

Bert Dollekamp
https://www.hannn.eu/nieuws/onderwijskundige-met-een-zwak-voor-dammen

En lo que respecta a la combatividad, me gusta mencionar el nombre de Harm Wiersma. Este jugador de damas combina su gran talento con una excelente mentalidad competitiva. Él dijo una vez: "Todavía no puedo soportar perder". En 1984, estaba cansado del juego de damas y del mundo de las damas. Quería hacer algo diferente. Ocho años después, Wiersma regresó y se convirtió de inmediato en campeón de los Países Bajos.

Alexander Baljakin
Foto: Bart Molendijk/ Anefo – Nationaal Archief

Alexander Baljakin fue entrenador de los jugadores juveniles de damas en Huissen en 2006. Originario de Rusia, fue campeón del mundo juvenil en 1980 y lleva en Holanda desde 2001. Como entrenador, tiene sus propias opiniones sobre cómo llegar a ser un buen jugador de damas, entre las que se incluye la palabra "espíritu de lucha":

"La memoria sí importa y además la mentalidad. Ton Sijbrands es probablemente el mejor del mundo en cuanto a memoria y habilidad. Pero eso no significa que gane todas las partidas. Precisamente porque ve tantas cosas, no siempre puede desenvolverse para ganar. A veces hay que atreverse a correr riesgos y Sijbrands no lo hace. Ahora también tengo en el club a un chico que tiene mucho que ofrecer desde el punto de vista estratégico y analítico. Pero lo que le falta es espíritu de lucha. Así que con eso no llegarás a ninguna parte".

Alexeï Tsjizjov no solo era campeón mundial en 1990, sino que también se consideraba a sí mismo "el mejor jugador de damas del mundo". Él cree que los Países Bajos tienen jugadores de damas tan fuertes como Rusia, pero cuando enumera nombres, solo menciona a Ton Sijbrands y a Harm Wiersma, "si este último tiene la intención de regresar algún día". En cuanto a la mentalidad, los rusos están a años luz por delante de los occidentales apacibles y saciados. "En Rusia la vida es más dura. Debemos superar constantemente problemas. Luchar se ha convertido en nuestra segunda naturaleza".

1.21.1 Los negocios

En la arena de las actividades empresariales, una disposición inflexible sin duda se convierte en un activo valioso. Sin embargo, no olvidemos que el tipo de disposición mental que uno muestra puede tener una variación engañosa, dependiendo de las circunstancias, la industria y el contexto individual. La disposición inflexible se asocia a menudo con características como la inquebrantabilidad, la adaptabilidad y la valentía de enfrentar desafíos. Aquí se manifiesta una interacción de estrategias en las que la disposición inflexible sobresale en brindar apoyo:

Los frutos de una mentalidad guerrera en la gestión empresarial pueden cristalizarse de la siguiente manera:

Inquebrantabilidad:
Una mentalidad guerrera actúa como guía para superar obstáculos y elevarse de las cenizas de los reveses. Esto puede ser de suma importancia al perseguir objetivos empresariales.

Habilidad para el cambio:
En la impredecible arena empresarial, la resiliencia puede ayudarte a abrazar ajustes, incluso cuando aparecen como un rayo en cielo despejado. Te permite cambiar tu rumbo y emprender nuevos caminos.

Enfoque en los objetivos:
Una disposición inflexible asegura que tu enfoque siga dirigido inquebrantablemente hacia los objetivos a alcanzar, incluso cuando el viaje sea a través de terrenos difíciles. Proporciona la constancia para prosperar con un progreso gradual.

Iniciativa empresarial:
Los empresarios con una disposición inflexible suelen ser proactivos. Aprovechan la oportunidad para descubrir nuevas perspectivas y están dispuestos a enfrentar riesgos cuando es necesario.

Aprendizaje constante:
El espíritu guerrero también implica el compromiso de aprender de los errores y las derrotas, lo que puede resultar en un crecimiento personal y profesional.

Sin embargo, debemos mantener un enfoque equilibrado. Una mentalidad guerrera excesivamente agresiva puede llevar a la imprudencia, conflictos innecesarios y al descuido ciego de las contribuciones de los demás. En ciertos escenarios, un enfoque más cooperativo o flexible puede ser más efectivo. Cada individuo tiene su propio estilo y enfoque, en armonía con su personalidad y ambiciones. Lo más importante es ser consciente del contexto y tener la flexibilidad necesaria para ajustar el enfoque cuando sea necesario.

1.22 Obsesión

En el mundo del juego de damas, a menudo me he encontrado con personas que están completamente obsesionadas con el juego de damas. También esta condición ocurre repetidamente en el mundo del ajedrez. Para poder jugar bien o funcionar en el juego de damas, el ajedrez o la vida empresarial, uno debe estar obsesionado con el asunto. Permíteme dar aquí el ejemplo del ajedrecista Johan Barendregt.

Johan Barendregt,1961
Foto: Jac. De Nijs/Anefo (Nationaal Archief)

El primer maestro de ajedrez de Zeeland y hasta la fecha también el jugador más fuerte fue el Prof. Johan Barendregt. Nació en 1924 en Nieuwerkerk y falleció en 1982 en Ámsterdam. Barendregt perteneció durante muchos años a los mejores ajedrecistas de los Países Bajos. En 1962, la federación mundial de ajedrez le otorgó el título de maestro internacional de ajedrez. En ese mismo año fue nombrado catedrático de psicología clínica en la Universidad de Ámsterdam. Como psicólogo, Barendregt estaba adelantado a su tiempo. Sus opiniones sobre inteligencia y herencia encontraron mucha resistencia en las décadas de los '70 y '80. Hoy en día, son casi un lugar común. Como ajedrecista, Barendregt siempre fue un amateur o, como se dice en Flandes, un "liefhebber". Cuando tenía trece años, empezó a resolver problemas de ajedrez y a jugar por correspondencia. Como él mismo dijo más tarde, estaba obsesionado con el ajedrez en ese momento, pero afortunadamente nunca tuvo grandes ambiciones de convertirse en campeón mundial.

Uno puede estar tranquilamente obsesionado con el juego de damas y el ajedrez, siempre y cuando se abandone estos deportes mentales a los 18 años, porque la vida profesional es más importante que el juego de damas y el ajedrez, de los cuales muy pocos pueden vivir. Bobby Fisher fue un ejemplo de lo que un ajedrecista no debería ser: derrotó la hegemonía soviética, pero ¿fue feliz en su vida personal? ¿Tenía amigos? Otros ajedrecistas que estaban obsesionados con el tablero fueron Anand Vishy y Nagnus Carlsen.

El seis veces campeón mundial de juego de damas, Harm Wiersma, no está tan apasionado por el juego de damas como el genio científico Ton Sijbrands, quien se levanta y se acuesta con las fichas. Wiersma

dice al respecto: "No estoy realmente obsesionado con eso. Necesito variedad. El deporte de alto nivel es hermoso, pero cuidado de no exagerar". Pero él admite en otro momento: "Para jugar bien el juego de damas, en realidad debes estar un poco adicto a ello".

Jannes van der Wal irradiaba obsesión cuando se trataba del juego de damas. Según su propia declaración, eso fue en 1976, cuando se convirtió en jugador profesional de damas, en un grado aún más serio. En ese momento, pasaba todo el día en su habitación y no hacía nada más que ocuparse del juego de damas. En ese sentido, en 1980, el fanatismo más extremo ya estaba un poco atrás. Cuando le preguntaron cuánto tiempo pensaba mantener esa existencia, dijo de manera decidida: "¡Toda mi vida!". Simplemente no podía imaginar otra cosa en ese momento. La voluntad y la genialidad eran indispensables para Jannes van der Wal, pero igualmente importante fue la apasionada obsesión que mostraba por las cosas que le interesaban. Primero, el juego de damas fue su gran pasión, luego el piano y el bridge, y más tarde se enganchó al ajedrez. En el juego de damas se convirtió en campeón mundial, en el bridge quedó en tercer lugar en un torneo nacional de alto nivel y también logró resultados inesperados en el ajedrez.

Yo mismo me despedí del juego de damas competitivo a los 18 años y me dediqué por completo al estudio y a los idiomas. Wiersma entendió muy bien que la variedad es absolutamente necesaria: "Una cosa es importante: si no haces nada más que jugar al juego de damas, eso es fuertemente desaconsejable. Entonces, comienza a funcionar como una especie de droga, tu mente se embriaga".

Eso lo vio muy bien en 1991 Paul Oudshoorn, quien anunció que no tocaría una ficha de damas por el momento después del torneo para el título neerlandés. En ese momento, ya era suficiente para él como participante en la final nacional de juego de damas en Drachten. Extrañaba la obsesión de ocuparse del juego de damas día tras día. "Incluso si me clasificara para el Campeonato Mundial, no participaría", dijo en ese momento. "Tres semanas y media de juego de damas, eso es demasiado largo", dijo el cansado estudiante de Ámsterdam.

"El juego de damas es agotador para la mente. La estrecha, por así decirlo. Cada día te encuentras en un estado de ánimo diferente, eso varía constantemente. Debes intentar adaptarte a eso. Una partida de juego de damas consume mucha energía, especialmente cuando te falta claridad en tu mente. Eso es agotador".

Geert van Aalten, 1975
Foto: Hans Peters/Anefo (Nationaal Archief)

El gran maestro internacional de Huissen, Geert van Aalten, pasaba desapercibido. El juego de damas fue inculcado a Van Aalten desde temprana edad. Se convirtió en un gran talento, pero también estaba obsesionado con el juego de damas. Van Aalten no entrenaba mucho y creía más en la experiencia práctica. Van Aalten jugaba rápido y fácilmente. Ganó el título mundial juvenil en 1975.

1.22.1 Los negocios

Todas las personas que logran tener éxito en su vida comparten una característica: están obsesionadas con su trabajo. Esto fue, por ejemplo, el caso del matemático francés Henri Poincaré. No solo le daba importancia a su trabajo, no solo se ocupaba seriamente de ello, no, estaba obsesionado.

Henri Poincaré

Gracias a eso, su esfuerzo se materializó completamente. Incluso en personas menos dotadas, esta obsesión obra maravillas. Si no están cautivados por su trabajo, corren el gran riesgo de fracasar. Porque es demasiado cierto lo que alguien dijo una vez: las personas no fracasan porque sean tontas, sino porque no tienen suficiente corazón para su trabajo.

¿Cómo puedes entusiasmarte por tu trabajo? El filántropo sir Thomas Buxton dio esta respuesta: 'Cuanto más tiempo vivo', dijo, 'más convencido estoy de que la gran diferencia entre los débiles y los fuertes radica en su energía y en la determinación y rectitud con la que persiguen el objetivo'.

Las personas que están obsesionadas con su trabajo y generalmente tienen éxito a menudo comparten algunas características importantes que las distinguen. Aquí hay algunas de estas características comunes:

Pasión:
Las personas obsesionadas tienen una pasión profunda e intrínseca por lo que hacen. Sienten una profunda satisfacción y emoción en su trabajo, y esta pasión los impulsa a esforzarse constantemente por la mejora y la excelencia.

Dedicación:
Son extremadamente dedicados a su trabajo y se comprometen por completo a alcanzar sus objetivos. No se distraen fácilmente y trabajan duro para superar obstáculos.

Autodisciplina:
Los individuos obsesionados a menudo tienen un alto grado de autodisciplina. Están dispuestos a controlarse, a mantenerse consistentes y a dar los pasos necesarios para alcanzar sus objetivos, incluso si eso significa salir de sus zonas de confort.

Compromiso:
Van más allá de los requisitos básicos. Hacen esfuerzos adicionales para destacar y buscan la

perfección en su trabajo. Están dispuestos a ir la milla extra.

Determinación:
Estas personas no se rinden fácilmente, incluso cuando enfrentan contratiempos. Siguen perseverando y trabajan a través de situaciones difíciles, decididos a alcanzar sus objetivos.

Enfoque:
Las personas obsesionadas tienen un agudo sentido de enfoque. Saben lo que quieren lograr y no se distraen fácilmente por desviaciones o tendencias temporales. Se centran en sus objetivos y trabajan de manera constante en esa dirección.

Auto-motivación:
Tienen la unidad y la motivación interna para presionarse constantemente. No necesitan motivación externa constante, ya que están intrínsecamente motivados para tener éxito.

Disposición a aprender:

Las personas obsesionadas a menudo están dispuestas a aprender continuamente y a mejorar. Toman en serio las críticas, están abiertos a nuevas ideas y buscan constantemente formas de desarrollar sus habilidades.

Gestión del tiempo:
Comprenden el valor del tiempo y pueden planificar y organizar de manera efectiva. Son capaces de establecer prioridades y trabajar de manera eficiente.

Persistencia:
La obsesión puede ayudar a enfrentar contratiempos y fracasos. Las personas con una fuerte dedicación no se rinden fácilmente y continúan trabajando en sus objetivos, incluso cuando las cosas se ponen difíciles.

En esencia, es crucial encontrar un equilibrio saludable entre estar apasionado por objetivos comerciales y mantener el bienestar general, tanto profesional como personal. La obsesión puede ser una herramienta valiosa, pero debe ser gestionada con cuidado para maximizar los aspectos positivos y minimizar los efectos negativos.

1.23 Percepción

La significancia cósmica de la percepción en los cuadros ajedrezados del tablero de damas no puede ser enfatizada lo suficiente, ya que es la entrelazada perplejidad y explosividad lo que eleva este juego a una cautivadora sinfonía de estrategia y toma de decisiones sin igual. Es como una danza cósmica de variables, un universo en el cual la percepción ha encendido una vital supernova de inteligencia.

El tablero de damas revela su intrincada complejidad, un ballet cósmico de piezas danzando sobre una matriz de posibilidades. La percepción actúa como un prisma de claridad, revelando los universos paralelos de movimientos y contra-movimientos, una hidra de múltiples cabezas de posibilidades inseparablemente conectadas.

Un hábil jugador de damas debe pensar hacia adelante y prever el futuro en el tablero, visualizar las brillantes huellas de movimientos y comprender la danza de las consecuencias. La explosividad de la percepción desencadena un torbellino de información, una espectacular supernova de velocidad de procesamiento, permitiendo al jugador de damas comprender y asimilar rápidamente todos los datos cósmicos.

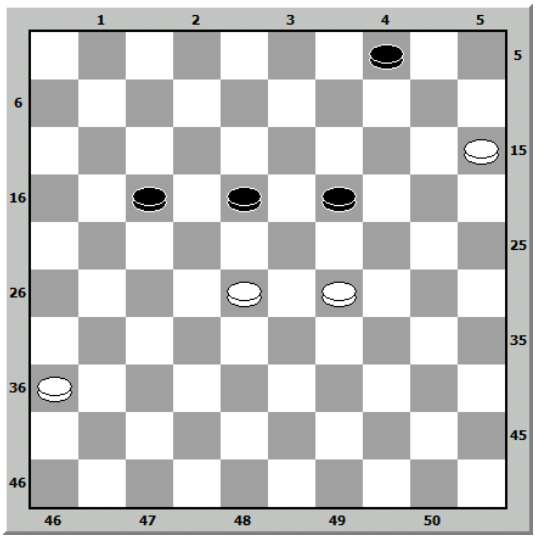
La percepción actúa como un observatorio celestial, donde el jugador de damas revela patrones cósmicos. Es una fuente de conocimiento radiante, iluminando patrones y tácticas que se entrelazan en el cosmos del tablero de damas. Un talentoso jugador de damas utiliza su percepción para comprender estos patrones, absorbiéndolos como un agujero negro de

perspicacia, una materia oscura de comprensión táctica.

En la danza cósmica del juego de damas, la percepción es el latido del corazón de la inteligencia, la supernova de perspicacia que puede marcar la diferencia entre el triunfo y la derrota. Es la unidad cósmica de perplejidad y explosividad lo que eleva al jugador de damas al estatus de un intrépido navegante astronómico, navegando por el universo de posibilidades con una comprensión inquebrantable del tablero de damas.

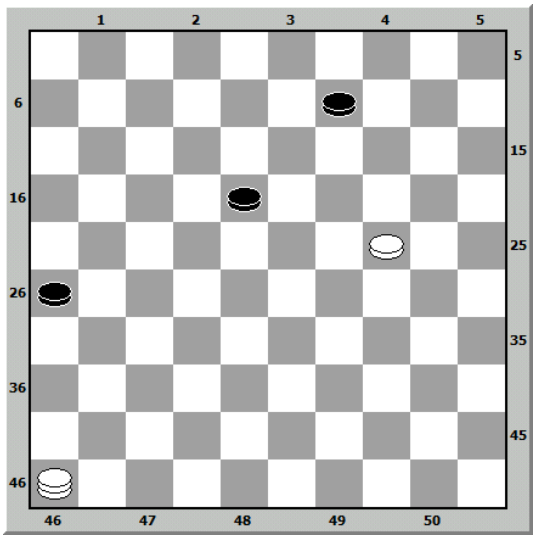
En resumen, la percepción es la llave del tesoro cósmico del juego de damas, una fuerza universal que capacita al jugador de damas para comprender el tablero, desarrollar estrategias cósmicas y guiar la danza cósmica de decisiones bien pensadas. Es una supernova cósmica de inteligencia que marca la diferencia entre un jugador de damas promedio y un glorioso vencedor cósmico en el universo del tablero de damas.

Sin embargo, incluso en los mejores grandes maestros, la percepción disminuye durante la partida. Y aquí quiero hablar sobre una posición de la partida Springer - Rustenburg que surgió en el campeonato mundial de Ámsterdam en 1928. Rustenburg, con las piezas negras, jugó 19-24 y perdió la partida, aunque aún podría haber logrado un empate. Era típico en aquellos años que muchos fuertes jugadores de damas pasaran por alto este juego de empate. Esta jugada de empate fue notada más tarde por Jac de Haas, el ex campeón de los Países Bajos.



La variante de empate para las negras es la siguiente: 1... 17-21 2. 36-31 4-10! 3. 15x4 21-26

En 1963/1964, participé en el grupo juvenil del torneo Brinta, en el que según los periódicos participaron hasta 3 prodigios: Ton Sijbrands, Harm Wiersma y Andreas Kuijken. Me sentía más fuerte que Kuijken y estaba claramente ganando contra él, pero el astuto Andreas logró empatar. Por lo tanto, el término prodigio no se aplicaba a Andreas para mí. Sin embargo, sí a Harm Wiersma y Ton Sijbrands, quienes ambos me derrotaron contundentemente. En ese momento, fui testigo de la partida entre el senegalés Baba Sy (blancas) y Wim de Jong (negras). Antes de la última ronda, el ex campeón neerlandés tenía 16 puntos y el africano 15 puntos. De Jong podría haber ganado el torneo con un empate.



En esta posición, Baba Sy jugó 24-19 y Wim de Jong, conocido como un luchador, abandonó la partida. Parecía estar afectado.

Wim de Jong contra Baba Sy

Gracias a esta afortunada victoria, Baba se convirtió en el ganador del torneo. La percepción de De Jong y su habitual espíritu de lucha habían fallado. En cuanto a la percepción fallida, eso también ocurrió con otros jugadores de damas. Nadie vio que la partida era en realidad un empate después de 24-19, y esto fue notado mucho después por el francés Michel Hisard y el neerlandés Gerrit Arend Cremer.

Después de 24-19, las negras pueden lograr un empate con 26-31, 46-32 (en 19-13, 18-23! y 31-37), 31-36 (no de inmediato 18-23 y 9-14), 32-37, 18-23, 19x28, 9-14, 28-23, 14-20, 23-19, 20-25, 19-13, 25-30, 13-8, 30-34, 8-2, 34-39, 2-16, 36-41, 37x46 y 39-44 - empate. Las blancas podrían haber ganado jugando primero 46-37 y luego avanzando la pieza 24 a dama.

1.23.1 Los negocios

En el juego dinámico del mundo empresarial, la percepción toca una sinfonía crucial de importancia. Es el vínculo que conecta la recopilación de información valiosa, la comprensión del entorno empresarial y la toma de decisiones reflexivas. Aquí, en medio de una variedad de conceptos, elevamos la importancia de la percepción a alturas inimaginables de complejidad y variedad.

Recopilación de información:
Como un valioso faro de luz, la percepción permite a los empresarios y líderes empresariales recopilar datos valiosos sobre el mercado, clientes, competidores, tendencias y oportunidades comerciales. Esta información actúa como combustible para forjar estrategias y tomar decisiones enfocadas.

Conciencia ambiental "mundana":
La percepción actúa como un telescopio sensible que permite a los empresarios estar al tanto de los cambiantes vientos en el entorno empresarial. Les permite maniobrar a través de nuevos desarrollos y tendencias, y responder con determinación a la evolución del panorama empresarial.

Comprensión arraigada en el enfoque del cliente:
Observando y escuchando atentamente a los clientes, las empresas pueden desentrañar la brújula arraigada en el alma de sus fieles clientes. Esto les permite ajustar perfectamente sus productos y

servicios a los deseos del cliente y hacer que la satisfacción del cliente brille como una estrella brillante.

Análisis de la competencia:
La observación minuciosa de las empresas competidoras es como descifrar códigos secretos. Revela las estrategias y posiciones de los competidores en el vasto universo del mercado. Esto permite a las empresas identificar su propia ventaja competitiva única y brillar como una estrella destacada en medio del paisaje empresarial.

Gestión de riesgos:
La observación y la identificación cuidadosa de riesgos y amenazas potenciales permiten a las empresas prepararse para los desafíos y controlarlos eficazmente. La anticipación de los problemas les ayuda a tomar medidas preventivas y a enfrentar valientemente territorios desconocidos.

Proceso de toma de decisiones:
La aguda percepción desencadena una tormenta de datos e ideas valiosas, lo que resulta en una brújula superior para la toma de decisiones. Brinda a los empresarios la perspicacia para navegar con una estrategia en el vasto mundo de los negocios, basada en información factual y tendencias brillantes.

Innovación:
La percepción ilumina nuevas oportunidades y tendencias empresariales, que pueden conducir a ideas y desarrollos de productos sin precedentes. Permite a las empresas adaptarse constantemente a las cambiantes necesidades y circunstancias, como verdaderos visionarios de la innovación.

En resumen, ayuda a las empresas a adaptarse constantemente a las necesidades y circunstancias cambiantes como verdaderos innovadores en el paisaje dinámico de la vida empresarial. Es la estrella brillante que garantiza la adaptación a los cambios, lo que es crucial para destacar como empresa exitosa en un competitivo panorama empresarial.

1.24 Perseverancia

Los emprendedores se caracterizan por su perseverancia. Cuanto más importante es algo para ti, más fácil es perseverar. A veces parece que los emprendedores tienen más energía que la persona promedio, pero no es así. Canalizan su energía al hacer que sus motivos importantes sean el centro de atención y enfocarse en ellos. Como resultado, combinado con su inmensa curiosidad, logran mucho en poco tiempo, ya sea de forma individual o en equipo.

La fuerza de voluntad es la capacidad de tomar acción, de comenzar. Es el impulso, el primer paso para hacer algo.

La perseverancia es la capacidad de continuar después de ese primer impulso.

En el juego de damas, aprendí a tomar decisiones y estaba seguro de que tendría éxito en el futuro. En mi juventud, estudié psicología y a menudo me paraba frente al espejo diciendo 20 veces al día: "Nací para el éxito". Siempre tuve eso en mente. Y ese espejo ya ha obrado varios milagros.

Incluso Winston Churchill, una de las figuras más carismáticas del siglo XX, practicaba su estilo de hablar frente al espejo.

Consideraba los contratiempos como algo normal para avanzar y también aprendí del juego de damas a no rendirme fácilmente, sino a seguir luchando. Tenía una perseverancia tremenda como resultado.

Y pensé en Walt Disney, a quien despidieron porque no tenía suficientes ideas, pero finalmente construyó Disneyland a pesar de enfrentar múltiples quiebras.

Los jugadores de damas tienen una gran perseverancia

Desde una perspectiva neurocientífica, se revela por qué nos sentimos como nos sentimos y nos comportamos como nos comportamos. Es esclarecedor, especialmente en relación con el hecho de que tendemos a atribuir nuestro comportamiento a causas externas, cuando en realidad, las causas reales de nuestro comportamiento se encuentran en nuestro ADN biológico, bioquímica y nuestra crianza desde los 0 hasta los 8 años. Nunca supe que este paradigma, que se formó en un 80% durante mi juventud, determina la forma en que veo el mundo y a mí mismo en el espejo.

En su campeonato de juego de damas por el título mundial contra Jannes van der Wal en 1983, Harm Wiersma finalmente jugó 20 partidas. No hay duda de que Wiersma tenía una perseverancia tremenda en ese momento, impulsada por su confianza en sí mismo y su motivación. Después del juego, comentó:

"Siempre debes intentar mantener la motivación", dijo Wiersma, "y eso requiere perseverancia. Dije en un programa de radio con Felix Meurders que ganaría el jueves, y tenía razón."

Quienes poseen perseverancia sirven de brillante ejemplo, inspirando a otros a recorrer también el camino de la determinación y la perseverancia. Demuestran que, con una dedicación inquebrantable, prácticamente no hay límites para lo que podemos conseguir. La perseverancia es un motor interior que nos sigue impulsando incluso cuando el mundo que nos rodea se muestra dubitativo o escéptico.

Desarrollar la perseverancia requiere resistencia, paciencia y una fe inquebrantable en nosotros mismos. Requiere que nos aferremos a nuestra visión incluso cuando otros nos desaniman o intentan interrumpir nuestro camino. La perseverancia es un viaje de autodescubrimiento y crecimiento interior, en el que superamos nuestros límites, afinamos nuestras habilidades y maximizamos nuestras capacidades.

La perseverancia nos permite pasar de soñadores a realizadores, de aspirantes a triunfadores. Nos permite movilizar nuestra fuerza interior, superar los contratiempos y demostrarnos a nosotros mismos

que somos capaces de grandes logros. La perseverancia es el fuego que alimenta nuestro deseo, nos motiva a seguir adelante y, en última instancia, a experimentar la satisfacción de lograr lo que nos hemos propuesto. De este modo, alcanzamos el éxito en los torneos de damas, en los negocios, y los logros en nuestras carreras y en el mundo académico no se detienen ahí.

Así que cuidemos, alimentemos y cultivemos nuestra perseverancia. Aceptemos los retos, enfrentémonos a los contratiempos y aferrémonos a nuestra visión, sabiendo que cada paso adelante nos acerca más a nuestro éxito y realización final. Con la perseverancia como fiel compañera, podemos mover montañas, desafiar imposibilidades e iluminar nuestros caminos vitales con triunfos radiantes y una profunda satisfacción personal.

1.24.1 Los negocios

"Persistencia" revela su innegable manifestación en el mundo empresarial, impregnada de un aura de significado crucial y una explosión de determinación. Es una fuerza cósmica enraizada en el núcleo del espíritu emprendedor, que se mezcla apasionadamente con el fundamento del éxito. Sumergámonos en el caleidoscopio de esta enigmática cualidad, guiados por la sublime complejidad de perplejidad y el ardiente compás de reventazón.

Superar desafíos
En el cosmos de las transacciones comerciales, inevitablemente surgen obstáculos cósmicos y contrastes oscuros. Con un esplendoroso poder de persistencia, intrépidos empresarios y empleados se alzan para desafiar estos obstáculos cósmicos, abrazados por una voluntad indomable que los impulsa hacia adelante, incluso cuando las galaxias en el universo de las dificultades parecen desvanecerse. La supernova interna de la determinación revela los secretos de las soluciones y brilla como una estrella brillante, imprescindible para el éxito que los llama.

Alcanzar metas
En las melodías de los esfuerzos comerciales, los objetivos cantan como constelaciones celestiales, iluminados por el resplandor de la perseverancia. La persistencia les otorga el poder sobrenatural de viajar incansablemente a través de las oscuras fisuras cósmicas de los desafíos, mientras enfocan su rumbo en las estrellas inalcanzables del éxito. Un cometa incansable persevera en el vasto universo, guiado por un impulso voluntario para atravesar las fronteras

galácticas y bañarse en la resplandeciente luz de metas cumplidas.

Innovación y crecimiento

En la danza cósmica de la competencia, la persistencia lleva la antorcha de la inspiración. Desata una energía creativa ilimitada que llena el vacío con ideas centelleantes y las semillas emergentes del progreso. En la épica sinfonía de desarrollo y expansión, la persistencia mantiene encendidas las llamas ardientes de los experimentos mientras exploran reinos cósmicos no descubiertos en busca de nuevos mundos de triunfo y transformación.

Relaciones con los clientes

El universo de las relaciones con los clientes requiere paciencia cósmica y una firme determinación. La persistencia guía al viajero en las profundidades de las interacciones y les brinda las llaves para descifrar las complejas constelaciones de problemas. En la vastedad de la empatía y el cuidado, la persistencia construye un puente entre mundos y fortalece los lazos entre los clientes y sus compañeros cósmicos.

Construir confianza

Los cimientos de la confianza descansan en los pilares cósmicos de la consistencia y la perseverancia. La persistencia brilla como una estrella iluminadora en el cielo, disipando la oscuridad de la duda y estableciendo una credibilidad indestructible. Manteniendo un equilibrio dorado entre intenciones y acciones, la persistencia construye un puente hacia la confianza y crea un poderoso magnetismo atractivo entre entidades cósmicas.

Resiliencia en tiempos de crisis

En los torbellinos impredecibles de las crisis cósmicas, la persistencia brilla como una tempestad de fuego indomable. Resiste la presión del declive y, con un ritmo resonante de resiliencia, refuta las fuerzas de la resistencia y el caos. Un incansable guerrero astral, envuelto en la armadura de inquebrantabilidad, guía a otros a través de los pasajes oscuros de la turbulencia hacia la luz de la recuperación y el renacimiento.

Inspiración para otros
En la comunidad cósmica, la persistencia actúa como un resplandeciente faro de inspiración. Ilumina el camino de los compañeros de viaje mientras continúan su travesía a través de la inmensidad de los desafíos empresariales. Un cometa brillante de persistencia, volando en el firmamento de determinación, alienta a otros a descubrir sus estrellas internas y tejer juntos el futuro estelar que les espera.

En resumen, la persistencia es la quintaesencia invisible en el mundo empresarial que impulsa a las personas y las organizaciones como una fuerza cósmica, inspirándolos a innovar, crecer y finalmente alcanzar el triunfo, incluso cuando las melodías de los desafíos resuenan en el coro cósmico. Es una magistral sinfonía de perseverancia que puede marcar la diferencia entre derrotas galácticas y glorias triunfantes en el competitivo universo de la grandeza empresarial.

1.25 Poder de abstracción

El poder de abstracción es un término que prácticamente no se utiliza en el juego de damas, pero tiene mucho que ver con él.

El poder de abstracción es la capacidad de comprender ideas que no se presentan en palabras o números. Se trata de la capacidad de razonamiento abstracto, la habilidad de abstraer y pensar analíticamente. Se requiere mostrar comprensión de las relaciones entre objetos, patrones, diagramas o diseños.

La abstracción como ejercicio mental es útil cuando queremos aislar cualidades o propiedades de las cosas. La cualidad o propiedad aislada puede entonces someterse a nuestra capacidad de pensamiento. Aquí es donde posiblemente radica el reconocimiento de patrones. La continua abstracción del mundo de la experiencia permite ver la esencia de las cosas. En otras palabras, la cualidad o propiedad esencial de una cosa. Las esencias de las cosas almacenadas en la memoria se comparan entre sí y pueden o no coincidir en un patrón.

Un atributo que el ajedrecista, jugador de damas y jugador de bridge debe poseer por encima de todo para alcanzar la cima es la experiencia. Nos referimos a la experiencia que el Prof. Dr. A. D. de Groot denominó "experiencia en un sentido estricto" en su tesis "El pensamiento del ajedrecista". Se juega, se analiza y se estudia mucho, pero lo importante es lo que se aprende de ello. Aquí es donde entra en juego el poder de abstracción. Cuanto mayor sea esta capacidad y más finamente se ejerza, mejor será el

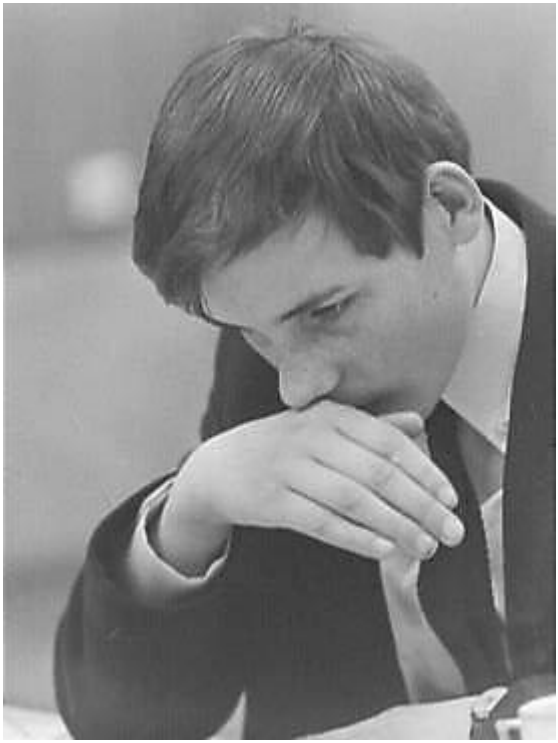
jugador. Se juegan y analizan partidas o juegos propios, se estudian los de otros y, sobre todo, se comparan, clasifican y reducen a un número de formas básicas, con o sin excepciones. Se aprende que en un tipo de posición determinado, esto o aquello es fuerte o débil, lo que puede ser un peón aislado, una ficha en el borde o una única ficha. Cuanto más extenso y elaborado sea este esquema, más fuerte será el jugador. Es evidente que el grado de poder de abstracción es una cuestión de talento, de aptitud, pero también se ha establecido que la esencia de esa aptitud solo se puede desarrollar a través de la "experiencia en un sentido amplio", haciendo mucho. Para alcanzar grandes alturas, uno debe haber tenido una especie de manía por el ajedrez, las damas o el bridge, y preferiblemente a una edad temprana. Es obvio que la memoria también juega un papel importante en todo esto. El (gran) maestro recuerda que "cuando y entonces esta y esta posición surgió y que entonces sucedió esto o aquello". Puede aplicar este recuerdo, ya sea modificado o no, en la práctica. Así es como la memoria cultiva nueva experiencia. Se debe tener en cuenta que todos estos procesos a menudo se desarrollan de manera inconsciente.

Jugar una buena partida, por supuesto, implica más que simplemente prestar atención y no buscar la mejor jugada. Un jugador de damas que usa su sentido común y no busca profundidades; que juega con precaución y no calcula demasiado; puede tener un buen desempeño. Pero aún no será un jugador fuerte. Además, también debe aprender a no ver demasiado. Eso suena fuerte. Pero es cierto: los jugadores fuertes ven mucho menos que los débiles. En realidad, cada aspirante a jugador de damas sabe muy bien que ve demasiado: selvas llenas de variantes y enredos confusos de posibilidades.

Desconcertado, intenta encontrar su camino en ellos, lo que, por supuesto, no logra. Los jugadores fuertes ven muchas menos dificultades y posibilidades; los más fuertes ven muy poco, pero saben dónde deben buscar. Un jugador fuerte no calcula más ni más profundo que un jugador débil, probablemente solo calcula con más precisión. Pero el jugador fuerte es fuerte porque a simple vista ve lo que aproximadamente puede o debe hacer en esta posición. Ve muy pocas variantes y posibilidades precisamente porque comenzó en el lugar correcto desde el principio. El jugador débil es débil porque no sabe adónde ir. Ve un gran campo de posibilidades, se preocupa demasiado y aún no sabe qué hacer.

El poder de abstracción de los jugadores de damas se refiere a su capacidad para analizar y comprender posiciones complejas del juego de damas, reconociendo patrones y estrategias esenciales sin distraerse con detalles. Esta habilidad les permite pensar a un nivel de abstracción superior, centrándose en los elementos más importantes de la posición y los conceptos subyacentes. El juego de damas es un juego de mesa con una alta complejidad, en el que los jugadores juegan con 100 fichas en un tablero de 10x10. Esta alta complejidad significa que hay innumerables combinaciones posibles de movimientos y que el jugador debe ser capaz de abstraer para desarrollar estrategias efectivas. Los jugadores de damas profesionales tienen años de experiencia y práctica en el juego, lo que les permite reconocer patrones, tácticas y planes comunes. Pueden evaluar rápidamente posiciones basadas en estos patrones y planificar movimientos adecuados. Este poder de abstracción les permite tomar decisiones rápidas durante el juego y evitar posibles trampas. Además, los jugadores de damas talentosos

a menudo pueden ver combinaciones complejas que pueden llevarlos a la victoria, considerando muchas jugadas por adelantado. Esto requiere un profundo poder de abstracción para comprender las posibles consecuencias de diferentes movimientos y contramovimientos. El poder de abstracción de los jugadores de damas es similar al de los ajedrecistas, pero el juego de damas difiere en complejidad y estilo de juego, lo que plantea desafíos únicos para los jugadores. Sin embargo, en general, se reconoce que los jugadores de damas exitosos son buenos en la abstracción y en reconocer patrones para mejorar su juego y desarrollar estrategias efectivas.



Harm Wiersma en 1967

La sorpresa fue aún mayor en 1967 cuando Harm Wiersma logró mantenerse al mismo nivel que las grandes estrellas de las damas rusas, como Kuperman, Andreiko y Tsjecholew, a nivel internacional. Especialmente el campeón del mundo Ir. Iser Kuperman quedó asombrado por el talento fantástico del joven de catorce años Harm Wiersma, después de haber logrado apenas un empate contra este joven frisón. El interés en el país y en el extranjero creció constantemente. En Rusia e Italia, Harm incluso atrajo a más público que Ton Sijbrands, a pesar de que este último se perfiló claramente como el gran favorito para el Campeonato Mundial de 1968. A pesar de la enorme publicidad y las invitaciones, Harm siguió siendo el mismo estudiante sencillo y simpático. Todavía no pensaba en prepararse para un posible campeonato mundial. Por supuesto, a menudo estaba sentado frente al tablero de damas, porque el juego de damas era su pasatiempo más querido y un deporte fantástico. Sin embargo, estaba claro que Harm dedicaba mucho menos tiempo a las damas que los otros jugadores de alto nivel. Por lo tanto, su gran fortaleza no residía en el conocimiento teórico, sino en su capacidad de concentración. Sin forzarse, podía concentrarse plenamente en una partida durante cinco o seis horas. Consistentemente, se negaba a comer o beber durante la partida, y esta dedicación completa demostró tener éxito en varias ocasiones.

En la cautivadora naturaleza del juego de damas, los grandes maestros se enfrentan constantemente a la bulliciosa complejidad de posiciones y situaciones desafiantes, donde un tesoro de posibilidades y movimientos se despliega ante ellos. El poder de abstracción los libera con elegancia refinada para distinguir los elementos clave de la posición, percibir

patrones elevados y destilar con ingenio maestro estrategias y planes caprichosos que no se encuentran a simple vista.

El ardiente brillo de su perspicacia enciende las llamas de movimientos inesperados, combinaciones asombrosas y perturba el equilibrio de los oponentes, que se ven obligados a someterse a una danza de distracción. Expertos en el arte de la creación, pueden aprovechar con sorprendente avidez los puntos débiles en la fortaleza de sus oponentes y, con artimañas extraordinarias y tácticas inusuales, obtener una ventaja. Y ese era precisamente uno de los muchos puntos fuertes del joven Harm Wiersma en 1967:

Con astucia, a menudo realiza movimientos que otros jugadores rechazarían a primera vista. Harm no. Reflexiona, intenta refutar todas las posibles respuestas y sus movimientos terminan teniendo una profundidad que uno no pensaría posible en un joven de catorce años.

1.25.1 Los negocios

En la esencia del mundo empresarial, el poder de abstracción brilla como un diamante precioso, una herramienta indispensable para guiarnos a través de las profundidades misteriosas de cuestiones y situaciones empresariales complejas. Una obra maestra de la capacidad de pensamiento que nos permite atravesar el velo de la confusión y ver con claridad la esencia. Porque en la abstracción reside la

capacidad de tejer los hilos dorados de patrones esenciales, cruzar las olas bulliciosas de tendencias y abrazar los aspectos fundamentales épicos, liberándonos de la red de detalles superfluos que podría engañar nuestra mente.

Y así, esta magnífica propiedad de lo abstracto nos ofrece en el universo empresarial numerosos beneficios y oportunidades saludables, que se reflejan como un concierto sinfónico armonioso:

Toma de decisiones estratégicas:
En los exuberantes jardines de la toma de decisiones estratégicas, donde las decisiones importantes florecen como majestuosos árboles, fluye el poder de abstracción como una fuente revitalizante. Aquellos

que se revisten con él se elevan a líderes visionarios que comprenden los complejos datos del mercado, análisis de la competencia y el rendimiento empresarial, desentrañando los fundamentos del éxito.

Resolución de problemas, innovación y creatividad:
Así, las sombras más oscuras de los problemas se revelan en la brillante luz del poder de abstracción. Los corazones de los profesionales de negocios que poseen este don se llenan de un mar de soluciones innovadoras y efectivas, y sus mentes son acunadas en los brazos de la creatividad, donde nuevas ideas aparecen como estrellas brillantes en el cielo.

Gestión de riesgos:
Un verdadero escudo protector, forjado por el poder de abstracción, arma a los valientes tomadores de decisiones contra las olas tumultuosas de riesgos y oportunidades que pueblan el mar del mundo empresarial. Una danza de conexiones entre diversos factores los guía hacia el camino correcto, donde toman medidas proactivas para controlar los riesgos y cosechar los frutos de las oportunidades.

Comunicación y liderazgo:
En el templo de la comunicación y el liderazgo, donde resuenan poderosas voces, el poder de abstracción se convierte en una herramienta verdaderamente valiosa. Los líderes, con una mano en lo abstracto y otra en la realidad, hablan con claridad y comunican ideas y estrategias complejas de manera comprensible y concisa, llegando al corazón de sus audiencias.

Tendencias del mercado y comportamiento del cliente:
Y he aquí, en el oráculo de las tendencias del mercado y el comportamiento del cliente, donde se esconden las verdades futuras, brilla el poder de abstracción como un agudo profeta. Sus ojos claros revelan las líneas principales de las tendencias del mercado y los cambios en el comportamiento del cliente, lo que permite a las empresas adaptarse a los caprichos del tiempo y renovarse para satisfacer las necesidades de los clientes.

¡Oh, cuánto se forma la esencia del mundo empresarial a través de este extraordinario poder de abstracción, como un faro que nos guía a través de los mares tormentosos de la complejidad! Trae iluminación y profundidad, revela nuevos horizontes y abre puertas a decisiones bien consideradas. Una habilidad invaluable que eleva y conduce al mundo empresarial hacia triunfos gloriosos.

1.26 Fomento de la Creatividad

En el mundo de las damas, también hay jugadores que muestran una gran creatividad. Uno de ellos es el ex campeón mundial Harm Wiersma, un amigo de la infancia de las damas desde 1963. Wiersma es conocido en el mundo de las damas como un innovador del juego. Se sabe ampliamente que un gran maestro traerá algo nunca antes visto, "Lo Nuevo", aprovechando su creatividad. Sus habilidades creativas y las cualidades asociadas fueron reconocidas tempranamente por el ex campeón mundial Piet Roozenburg, quien en 1970 declaró que consideraba a Harm Wiersma más alto que a Ton Sijbrands:

"Cuando Wiersma está frente al tablero, olvida todo a su alrededor. Es un luchador. Sijbrands no siempre logra convencerme de que se concentra por completo. A veces juega en modo automático en simultáneas. Wiersma no. Juega todas sus partidas como si fueran partidas de competición. Siempre aporta algo nuevo. Durante la primera reunión del Comité Técnico para la Juventud, Wiersma jugó una sesión de partidas rápidas, una nueva forma de competición, contra dieciséis jugadores. Ganó trece partidas, las restantes terminaron en empate. Todas fueron partidas maravillosas, que se publicarán próximamente. Wiersma está en todos los aspectos obstaculizado por sus estudios en HAVO (Educación Secundaria Superior). Quiere ser maestro de escuela primaria. Me gustaría que pudiera dedicar todo su tiempo a las damas como los jugadores rusos de alto nivel. Recientemente ganó el Torneo del Azúcar con Sijbrands, pero nunca tiene la certeza de ser el número uno. Eso sería cierto si pudiera dedicar todo su tiempo a las damas. Es más fuerte que el campeón mundial Andreiko. En general, en términos de habilidad de juego, creatividad y otros aspectos, tiene más posibilidades que Sijbrands."

Roozenburg añadió entonces con sensibilidad: "Esta declaración probablemente no le guste a Sijbrands,

pero tengo mi propia opinión". En el mismo artículo quedó claro que Sijbrands no estaba de acuerdo con Roozenburg, ya que inmediatamente notó la falta de fundamentos en los argumentos de Roozenburg.

Harm Wiersma, Piet Roozenburg y Ton Sijbrands, 1967

Dos años después, Harm Wiersma habló sobre su creatividad cuando dijo:

"Sijbrands y yo hicimos del juego de damas un deporte apreciado en términos de publicidad en ese entonces. Debería haber un enfrentamiento entre nosotros en algún momento. Incluso sin dinero, solo por el honor. La confrontación entre su conocimiento bibliotecario y mi creatividad. Solo para lanzar un grito. Eso volvería a poner en movimiento al mundo de las damas."

En esos años, Harm Wiersma tenía una gran creatividad que le benefició tanto en el juego de damas como en los negocios. Aunque no siempre lograba convertir su creatividad en su favor, esta característica era muy respetada. En su duelo contra Wiersma, que ganó por 22-18 en 1994, Alexei Tsjizjov comentó:

"Este fue mi duelo más difícil hasta ahora, sí, más difícil que el contra Ton Sijbrands (1989, 20-20). Harm no es más fuerte, pero sí más peligroso que Ton. Siempre es sorprendente lo que hace. En este sentido, se asemeja a Maradona. No tuve una clara ventaja en este duelo. Pero Harm tuvo que adaptarse a mi estilo en muchas partidas."

Harm Wiersma logró una destacada actuación en 1999 al convertirse en campeón europeo con 23 puntos en 15 partidas. Ton Sijbrands desperdició sus oportunidades en la penúltima ronda contra el azerbaiyano Aliev, al no ganar una posición superior en un final. Por lo tanto, Sijbrands quedó un punto por detrás de Wiersma, también porque Wiersma ganó sorprendentemente en la misma ronda contra Anatoli Gantwarg.

Harm Wiersma, Campeón de Europa 1999

Con semejante gran actuación, por supuesto que más de un jugador de damas recordó en aquel momento las palabras que Rob Clerc había dicho sobre Wiersma en 1983, que más o menos fueron las siguientes:

"Sin embargo, me gustaría enfatizar que desde 1977 Harm no ha logrado ganar ningún torneo importante. Ese año fue la última vez que obtuvo el título de campeón nacional, aunque participó algunas veces después de eso. Su título de campeón mundial se debe únicamente a las tweekampen (matches). Nunca obtiene victorias en torneos regulares. En realidad, solo puedes considerar a Harm como un campeón mundial en partidas de match. En ese sentido, alguien como Karpov hace que su título de ajedrez sea mucho más creíble por sus actuaciones, que también logra en torneos regulares. Por lo tanto, creo que vale la pena preguntarse si Wiersma renuncia a participar en el campeonato nacional solo por razones financieras."

Pl		Naam		Rating	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	We	Wi	Re	Ve	Pt	SB
1		**Harm Wiersma**	GMI	2404	**X**	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	15	8	7	0	**23**	321
2		**Ton Sijbrands**			1	**X**	1	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	15	7	8	0	**22**	310
		Guntis Valneris	GMI	2427	1	1	**X**	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	15	7	8	0	**22**	292
4		**Edvard Buzinskij**	GMI	2341	1	0	1	**X**	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	15	7	7	1	**21**	275
		Anatoli Gantvarg	GMI	2381	0	1	1	1	**X**	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	15	7	7	1	**21**	270
6		**Alexander Getmanski**	GMI	2345	0	1	1	1	1	**X**	0	1	1	2	0	1	2	2	1	2	15	4	8	3	**16**	211
7		**Igor Kirzner**	MI	2346	0	0	0	0	1	2	**X**	1	1	0	2	1	1	2	2	2	15	5	5	5	**15**	176
		Alexander Georgiev	GMI	2389	0	0	0	0	1	1	1	**X**	2	1	2	2	1	1	2	1	15	4	7	4	**15**	184
		Rob Clerc	GMI	2388	1	1	1	1	0	1	1	0	**X**	1	1	2	1	2	1	1	15	2	11	2	**15**	209
10		**Arnaud Cordier**	MI	2335	0	0	1	1	0	0	2	1	1	**X**	1	2	0	1	1	2	15	3	7	5	**13**	167
		Raoul Bubbi	MI	2274	1	1	1	0	0	2	0	0	1	1	**X**	1	1	1	1	2	15	2	9	4	**13**	177
12		**Ronald Schalley**	MF	2216	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	**X**	1	1	2	2	15	2	7	6	**11**	135
13		**Eldar Aliev**			0	1	0	0	0	0	1	1	1	2	1	1	**X**	1	0	1	15	1	8	6	**10**	132
14		**Piotr Chmiel**	MF	2214	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1	**X**	1	1	15	0	9	6	**9**	120
15		**Maks Shavel**	MI	2245	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	2	1	**X**	1	15	1	6	8	**8**	92
16		**Kaido Leesmann**	MI	2258	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	**X**	15	0	6	9	**6**	79

1.26.1 Los negocios

Los jugadores de damas pueden sin duda desarrollar creatividad que puede ser valiosa en los negocios. Jugar partidas de damas requiere pensamiento estratégico, planificación y la capacidad de considerar diferentes jugadas y escenarios, todas habilidades transferibles a situaciones empresariales. Aquí hay algunas formas en que la creatividad desarrollada por los jugadores de damas puede ser útil en los negocios:

Pensamiento Estratégico:
El pensamiento estratégico está arraigado en el ADN de los jugadores de damas. Deben planificar con anticipación, similar a los jugadores de ajedrez que piensan varios movimientos por adelantado, y anticipar los movimientos de sus oponentes. Esta habilidad para desarrollar estrategias inteligentes y tomar decisiones fundamentadas puede aplicarse sin problemas en el mundo empresarial, donde la planificación a largo plazo y la toma de decisiones cuidadosa son de vital importancia.

Resolución de Problemas:
Es algo natural para los jugadores de damas. Tienen un flujo constante de soluciones creativas para salir de situaciones difíciles y encontrar las jugadas más efectivas que los llevarán a la victoria. Esta habilidad puede ser útil para resolver problemas comerciales y encontrar soluciones innovadoras para obstáculos.

Pensamiento Crítico:
Los jugadores de damas deben reflexionar críticamente sobre diferentes opciones de juego y

analizar las posibles consecuencias de cada jugada. Esta habilidad de pensamiento crítico puede ser útil para evaluar oportunidades comerciales, analizar riesgos y tomar decisiones fundamentadas.

Adaptabilidad:
El juego de damas puede ser impredecible, y los jugadores deben adaptarse a cambios en las circunstancias y nuevas situaciones.

Estrategias Creativas:
A veces, ganar una partida de damas requiere idear estrategias creativas y no convencionales para vencer al oponente. Esta habilidad se puede traducir en la creación de estrategias comerciales únicas y enfoques para superar a la competencia.

Persistencia:
Los jugadores de damas a menudo juegan partidas largas y desafiantes, demostrando paciencia y persistencia para finalmente obtener la victoria. La mentalidad inquebrantable que caracteriza a los jugadores de damas también es invaluable en los negocios, donde la capacidad de enfrentar contratiempos y demostrar perseverancia son cualidades cruciales.

Aunque jugar damas en sí mismo no es una preparación directa para el éxito empresarial, las habilidades y cualidades que los jugadores de damas desarrollan, como el pensamiento estratégico, la resolución de problemas y la creatividad, sin duda contribuyen al florecimiento en el mundo de los negocios.

Un excelente ejemplo de la creatividad de un jugador de damas para el mundo empresarial se encuentra en la persona de Harm Wiersma.

La práctica demostraría que las declaraciones de Piet Roozenburg se cumplieron por completo, ya que Wiersma era de hecho un jugador de damas con grandes cualidades creativas y adicionales. En 1990, su empresa se llamaba "Personal Creativity" y se centraba principalmente en la intermediación y el comercio con la Unión Soviética. Según Wiersma, se trataba de su propia creatividad y por eso su empresa tenía ese nombre. En ese momento, Wiersma ya había visitado la Unión Soviética unas 20 veces, muchas de ellas por razones comerciales. Gracias en parte a su rostro conocido, comenzó a cosechar éxitos comerciales en ese gran país. En ese momento, regresó de Moscú, donde una treintena de máquinas tragamonedas holandesas le proporcionaron al gran jugador de damas monedas adicionales. Wiersma dijo en ese momento:

"Lo establecí con algunos socios. De hecho, hay un nivel de confianza entre los rusos mayores, que practican deportes mentales, porque conocen tu rostro. Y a menudo son los tomadores de decisiones. ... En Minsk y Riga tengo puntos de apoyo comerciales. También espero abrir una oficina en Moscú pronto. Pero es muy caro allí. Inversores occidentales están planeando abrir un casino en Moscú y me usan como persona de contacto."

Harm Wiersma en esos años

André Jansen mencionó en uno de sus artículos sobre Harm Wiersma. Viajó con Harm Wiersma a Rusia para establecer proyectos de casinos. Harm Wiersma había sido conocido de Jansen durante años, con muchos amigos en común, visitando varias veces su Holland Casino, junto con sus ilustres contemporáneos. Según Jansen, Harm Wiersma, un múltiple campeón mundial de damas, era una figura conocida en toda la ex Unión Soviética. Juntos, en 1991 visitaron al alcalde Anatoli Sobtsjak de Leningrado/San Petersburgo. Wiersma y Jansen también fueron presentados a su asistente, durante su reunión con Sobtsjak. El objetivo de la reunión era realizar un estudio de viabilidad para la ciudad y

lanzar una licitación para invitar a organizaciones de casinos que operaran internacionalmente a presentar una oferta en San Petersburgo. Harm tenía relaciones tan sólidas en Rusia que esto era realmente factible, hablaba ruso con fluidez y según Jansen, ¡era una celebridad en ese país!

Harm Wiersma, 1977
Colocando bien las manos hacia el éxito empresarial

1.27 Psicología

Arnold van der Kammen escribió una interesante historia sobre la psicología del ajedrecista en su blog y aquí presentaré algunos puntos destacados:

Emanuel Lasker dijo: "no son las piezas de madera las que luchan en el tablero de ajedrez, sino los jugadores". Durante el juego, ambos jugadores intentan obtener ventaja, atrapar al oponente en una trampa o confundirlo con un "movimiento de espera". El objetivo final, por supuesto, es ganar el juego. En cada movimiento que se puede hacer, siempre hay uno o más movimientos fuertes. Sin embargo, un movimiento débil puede tener un papel definitivo en el juego debido a la fuerza psicológica que emana de él. Un jugador no entiende el movimiento, sospecha que es un movimiento equivocado, pero algo lo perturba. ¿Qué hace que su oponente juegue ese movimiento?

La comunicación no verbal revela mucho en esos momentos. ¿Hace un jugador un movimiento débil y luego comienza a suspirar, quejarse, gemir o maldecirse a sí mismo? Entonces, el oponente sabe que según su contrincante se ha cometido un error. Si el jugador se mantiene sin ninguna emoción y anota el movimiento tranquilamente, la psicología entra nuevamente en juego. Las preguntas surgen: "¿Es realmente un movimiento débil?" "¿Cuál es el plan?". Son solo dos preguntas que llevan tiempo pensar y calcular detrás del tablero.

Hace mucho tiempo estudié psicología en alguna academia y, por lo tanto, sabía un poco sobre el comportamiento humano. Todavía estoy convencido

de que la psicología también juega un papel en el mundo del juego de damas y que un buen compañero de entrenamiento tiene una influencia favorable en el ánimo del jugador. En este sentido, recuerdo durante un viaje de negocios, donde tuve acceso a un periódico holandés. En esos años, tuve que emprender muchos viajes internacionales para mi empresa española, donde trabajaba como co-propietario junto a ocho profesores. Había adoptado la costumbre de viajar los sábados para poder descansar el domingo y estar fresco para ver a los clientes el lunes por la mañana. Siempre compraba De Telegraaf en el aeropuerto para estar al tanto de los acontecimientos en los Países Bajos.

En el periódico vi que se estaba llevando a cabo una tweekamp (competencia de dos jugadores) entre el retador Harm Wiersma y el campeón mundial Anatoly Gantwarg, en la cual, después de 13 partidas, Harm seguía empatado 13-13 después de 13 partidas de empate. Como consideraba a Wiersma un fantástico jugador de damas, obviamente no estaba contento con el resultado y decidí llamarlo al Hotel Hilton en Rotterdam. Tuve suerte y conseguí hablar con Harm rápidamente, lo que me pareció extraño. Esperaba que fuera un entrenador quien respondiera. Así fue como me enteré de que el match estaba empatado 14-14 después de 14 partidas de empate. No recuerdo exactamente lo que le dije a Harm, pero lo extraño fue que ganó la 15ª partida después de nuestra llamada. Probablemente se sorprendió tanto por mi llamada, ya que no nos habíamos hablado en 18 años, que eso tuvo un resultado favorable en él. Durante esa conversación, por supuesto, los pensamientos positivos de Harm volvieron a 1963 cuando competimos entre nosotros en el Torneo Juvenil Brinta y él me ganaría de manera genial, al igual que Maurice Raichenbach lo

haría una vez con Herman de Jongh, con bonitas amenazas y ganancia de fichas para luego reclamar la partida. Eso fue una gran sensación en el mundo del juego de damas. Ese Torneo Juvenil Brinta fue ganado por otro jugador genial, Ton Sijbrands. Todo esto probablemente fue solo una coincidencia, pero Wiersma ganaría su 15ª partida al día siguiente (un domingo) después de nuestra conversación, contra Gantwarg, y otra coincidencia es que un largo y buen artículo sobre esa partida fue escrito por...Ton Sijbrands.

Obviamente, solo había llamado a Harm para decirle que quería verlo ganar y que era perfectamente capaz de hacerlo. Esa llamada fue un momento psicológico para Harm. Si alguien no cree esta historia, que le pregunte directamente a Harm. Debido a mis estudios de psicología en esos años, llegué rápidamente a la conclusión de que en este alto nivel, los grandes maestros deben ser acompañados psicológicamente en los matches; ¡los grandes maestros también son humanos! La victoria de la 15ª partida por parte de Harm llegó justo a tiempo:

Con el apretón de manos que Gantwarg le dio a su oponente ayer por la tarde a las cuatro en punto, como señal de rendición, un suspiro de alivio recorrió todo el pueblo holandés del juego de damas. ¡Durante tres semanas todos aquí habían estado esperando esto! Catorce empates consecutivos habían aumentado considerablemente la tensión, especialmente porque en las últimas partidas se hizo cada vez más evidente que Wiersma estaba jugando mejor que su rival. Todos deseaban una victoria holandesa, pero esta no llegaba, y así, con cada día que pasaba, crecía el peligro de un empate 20-20 solo con empates. Con ese resultado final, Gantwarg conservaría su título de campeón mundial.

"Ruben Fine en su libro *Psychologie van de schaakspeler* (1956) muestra que la diferencia más importante entre el amateur y el maestro radica en la

capacidad para recordar y reconocer los diferentes patrones o temas que aparecen durante una partida. Compara esta habilidad con el dominio de un idioma. Burt Hochberg y el gran maestro Pal Benko hablan de los aspectos psicológicos del ajedrez en su libro *Winning with chess psychology* (1991). Analizan varias partidas de grandes maestros y sus debilidades. Una vez que uno sabe las debilidades del oponente, puede hacer uso táctico de ellas. Varios aspectos propios del ajedrez, y también del juego de damas, se tratan detalladamente en el libro *Practical Chess Psychology* (2002) del psicólogo israelí FM Atmazia Avni. Otro libro interesante es el de Harry Wienigk, *Enzyklopaedie Mittelspielmuster. Elektronisches Schach-Labor* (1987), que nos muestra cómo una persona cambia a través de un trabajo disciplinado de aprendizaje y cómo las personas comienzan a pensar de manera más estable y activa a través de ejercicios concentrados. Tratar constructivamente las partidas perdidas y los contratiempos es simplemente el precursor del éxito futuro. Lo mejor de todo es que el maestro internacional Jesper Hall compartió sus experiencias prácticas como jugador y entrenador en Suecia en su libro de 2001: *Chess Training for Budding Champions. A Unique Self-training Course in the Essentials of Chess*. Para tener éxito, uno debe superar las debilidades y fortalecer las fortalezas, es la opinión de Reinhard Munzert, quien en su libro *Schach-psychologie* (1998) discute muchos temas psicológicos del ajedrez y del juego de damas.

En el mundo del juego de damas, el ruso Andris Andreiko era conocido por sus trucos psicológicos, que aplicaba en muchas ocasiones. Pero siempre se aseguraba de que sus trucos nunca le costaran nada en términos de reglas.

Koeperman estaba en una fuerte presión de tiempo, Andreiko no tanto, pero aumentó la nerviosidad de su oponente al presionar con fuerza el reloj después de cada movimiento, como se llama en términos del juego de damas. Un jugador bajo presión de tiempo es una persona irritada cuyos nervios son puestos a prueba. Cuando el oponente aumenta ese estado de ánimo, en este caso golpeando el reloj repetidamente, eso contribuye involuntariamente a minar la moral del rival.

La psicología siempre fue una parte importante de la forma de jugar de Andreiko. Aquellos que lo observaron de cerca en el torneo KSH en Hoogezand tuvieron que convencerse aún más de ello. Más que su juego, lo que causó impresión fue la confianza en sí mismo, la autoconciencia que irradiaba.

El periodista I. Anderson dijo sobre Andreiko que era joven, físicamente muy fuerte y saludable. Jugaba rápido y fácil, lo que demostraba que ni durante una partida ni en un largo y difícil torneo se le notaba fatiga alguna. Era astuto y un excelente psicólogo. Andreiko siempre se esforzaba por hacer que el elemento de la psicología fuera relevante durante el juego. A veces, era capaz de soltar palabras de repente y agarrar varias fichas con varios gestos sin tocarlas, aparentemente con el objetivo de hipnotizar a su oponente y llevarlo a hacer ciertos movimientos. Tenía éxito con esto especialmente cuando él mismo estaba bajo presión de tiempo. Andreiko era una persona extremadamente segura de sí misma y un gran actor.

Sin embargo, en algunas ocasiones, Andreiko cruzó la línea y su reputación sufrió cuando engañó a Harm Wiersma de 14 años en 1967 mientras este último estaba bajo presión de tiempo. En la situación de apuro de tiempo, Wiersma no anotó sus movimientos, lo cual no es obligatorio en tales casos.

Andreiko sí lo hizo. Wiersma vio en el registro de Andreiko que ya se habían hecho los 50 movimientos y luego cayó su bandera del reloj. Andreiko fue entonces al director del torneo y dijo que la bandera de Wiersma había caído en el movimiento 49. Resultó ser cierto. El astuto Andreiko había anotado un movimiento adicional intencionalmente y el joven Harm cayó en la trampa.

Por supuesto, Wiersma aprendió de esta mala experiencia y también aplicó un truco psicológico en su partida contra Clerc para el Campeonato Mundial de Damas en 1974:

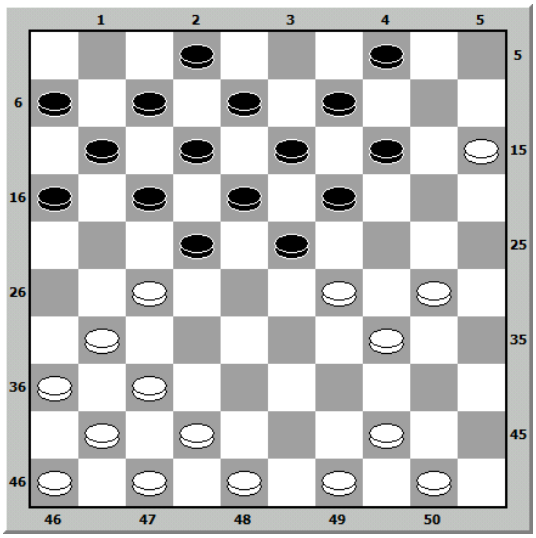
Pero después de que se superó el límite de 50 movimientos, Wiersma siguió jugando rápidamente para dar la impresión a Clerc, que no pudo mantener la anotación, de que todavía estaba bajo presión de tiempo. Este truco funcionó perfectamente: Clerc cometió un grave error en el movimiento 52 y terminó en un final perdido.

Andreiko no solo era un jugador de torneos muy fuerte, sino que también era conocido por su estrategia psicológica, algo totalmente nuevo en el mundo del juego de damas en 1967. Estaba en una posición más o menos perdida contra el estadounidense Jerry Leclair. Fue entonces cuando Andreiko recurrió al método de intimidación psicológica, lo que le garantizó otro empate. Contra el jugador de damas francés Georges Mostovoy fue aún más antideportivo. La partida estaba completamente igualada, pero Andreiko continuó jugando durante horas, esperando un error del francés. Finalmente, después de 7 horas de juego, sucedió, Mostovoy cometió un error y Andreiko pudo anotar una victoria en la tabla de puntuación. Para los espectadores y los demás jugadores, Andreiko simplemente parecía ser un jugador astuto que llevaba a cabo lo que los jugadores de ajedrez ya

hacían hace muchos años. El filósofo Lasker afirmó que el ajedrez (y, por supuesto, el juego de damas) es una lucha personal entre dos personas y que se pueden utilizar todos los medios que no vayan en contra de las reglas.

Andreiko una vez jugó contra un jugador de damas de Curazao, un hombre bastante desafortunado con una sola pierna. Andreiko estaba en una posición desfavorable. Comenzó a presionar el botón del reloj con más fuerza y luego a temblar con los puños. Su oponente cada vez estaba más nervioso, hizo movimientos tontos y perdió la partida. Andreiko solía mirar fijamente a su oponente, golpeaba el reloj repetidamente durante el tiempo de apuro y también se acostumbró a pararse detrás de la silla de alguien y mecerse. ¡Y cuando caminaba! Andreiko llevaba zapatos que crujían. Uno podía oír a Andreiko acercarse desde 20 metros de distancia debido al crujido de sus zapatos. Su objetivo era provocar la irritación del oponente. Otro ejemplo de comportamiento extremo de Andreiko fue cuando derramó conscientemente un vaso de leche. Andreiko lo hizo una vez en una posición mala cuando su oponente estaba bajo presión de tiempo. Por supuesto, eso va demasiado lejos, ya que la partida debe ganarse en el tablero.

La aparición psicológica de Andris Andreiko contra el totalmente desconocido y mencionado anteriormente estadounidense Jerry Leclair en 1967 en Hoogezand se hizo mundialmente conocida y merece una explicación más detallada.



Leclair, con las piezas blancas, jugó 44-40 y Andreiko siempre tendría que perder una pieza. 17-21 fue impedido por 30-24, 29-24 y 37x10. Leclair rechazó la oferta de tablas y luego comenzó el juego psicológico de Andreiko. Primero, fingió pensar durante 70 minutos y luego jugó 23-28 con pérdida de una piedra. Luego esperó nuevamente 40 minutos antes de hacer su siguiente movimiento, 12-18, y finalmente le quedaron unos minutos para los 20 movimientos restantes. Cuando le tocaba al estadounidense, Andreiko golpeaba sin cesar con los dedos en la mesa. Finalmente, Leclair mismo se quedó sin tiempo y aceptó el empate.

Jerry Leclair

De todos modos, Andreiko tenía una gran ventaja mental sobre sus oponentes. Tal vez esa fuera la razón por la que derrotaba a sus oponentes con facilidad. A Andreiko le gustaba molestar a sus oponentes consumiendo ruidosamente comida o bebida, eructando fuertemente o exhalando fuertemente en el cuello de su oponente. En ese sentido, Andreiko se parecía un poco al jugador de ajedrez holandés Jan Hein Donner. Pero hay otro caso de cómo molestar a un oponente:

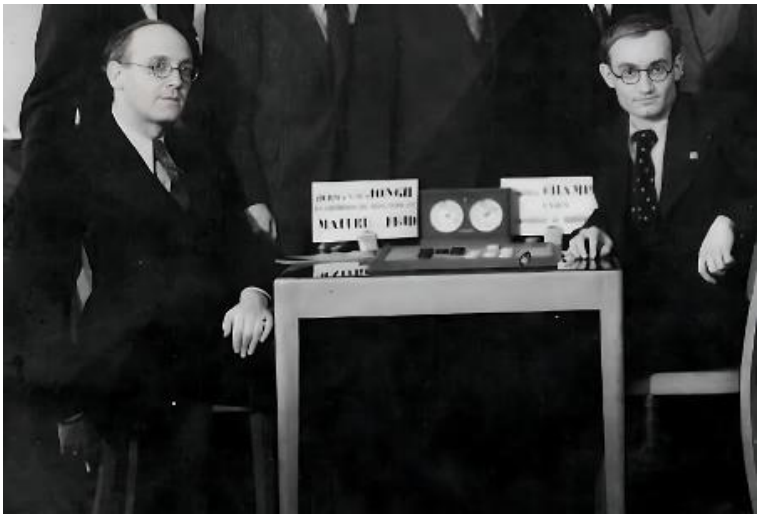
"La amenaza es más fuerte que la ejecución"

Varias fuentes (ver páginas 330-332 de 'Schaken: Feiten en Fabels' y C.N.'s 4328 y 4366) han mencionado una historia en la que Nimzowitsch se quejaba de un oponente que amenazaba con fumar, y el acusado, en diferentes versiones, era Vidmar o Lasker. Sin embargo, en CHESS, el 30 de septiembre de 1963 (página 400, pero en realidad p. 12), Salo Flohr mencionó otro nombre:

"Recuerdo un incidente con el gran maestro Nimzowitsch. No soportaba el humo del tabaco y durante un torneo, exigió como condición que su oponente no fumara. Sus rivales estuvieron de acuerdo. Cuando Bogoljubow colocó una caja llena de cigarros sobre la mesa antes de enfrentarlo, Nimzowitsch se apresuró a hablar con el árbitro principal. El árbitro lo comprobó y dijo: 'Pero Bogoljubow no fuma'. 'Lo sé', refunfuñó Nimzowitsch, 'pero amenaza con hacerlo, y la amenaza en el ajedrez es más fuerte que la ejecución'".

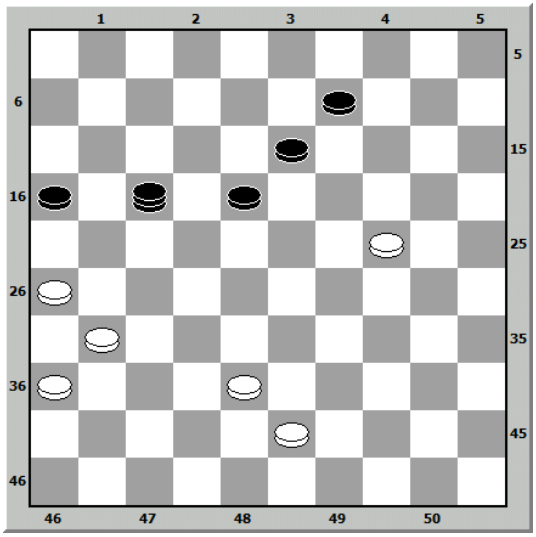
Flohr no afirmó ser necesariamente testigo presencial, pero generalmente se ubica este incidente en Nueva York, 1927, donde ni Bogoljubow ni Lasker participaron.

Otro jugador de damas que desde temprano podía intimidar a sus oponentes era el genial Isidore Weiss, como nos informó el cronista de damas y Gran Maestro Herman de Jongh (Campeón de los Países Bajos en 1924 y de Francia en 1938):



Herman de Jongh tegen Adrien Champin, 1938

"Las festividades de Navidad y Año Nuevo me trajeron a la memoria al gran campeón francés Isidore Weiss, a quien vi jugar en varios torneos de Navidad en París. Weiss era un jugador muy talentoso, adelantado a su tiempo. Sus torneos de Navidad eran abiertos a jugadores de todas las habilidades, y a los jugadores más débiles se les daba ventaja. Estas ventajas variaban desde 3 piezas hasta media pieza. Esta última ventaja consistía en una partida igualada y una partida con una pieza de ventaja. Dado que en estos torneos de Navidad solo se jugaba una partida contra cada participante, los jugadores clasificados con media pieza de ventaja obtendrían la victoria en caso de empate. Weiss se destacaba especialmente cuando jugaba con ventaja, ya que encontraba geniales combinaciones con un mínimo de material. Cuando llegué a París en 1921, la llamada 'regla del soplo' todavía no se había abolido oficialmente para los torneos nacionales. (El 'soplo' es la acción de quitar una pieza que olvidó capturar). Weiss sabía aprovechar genialmente esta regla 'infantil'. Aquí está lo que vi que hizo en el torneo de Navidad de 1921:



Weiss tenía que enfrentar a un jugador que tenía media pieza de ventaja. Por lo tanto, en esta partida tenía que darle dos piezas de ventaja y la posibilidad de ganar el empate. No es de extrañar que estuviera en una posición tan mala. Weiss tenía el turno y podía hacer tablas jugando 1.24-19, 13x24; 2.43-39, 17x50; 3.26-21, 16x27; 4.31x4, etc. ¡Pero, como dije antes, el empate significaba perder esta partida! Antes de continuar con mi historia, debo mencionar que Weiss era un verdadero 'jugador de galería'. Cuando veía una combinación, su cuerpo daba un tirón hacia atrás. Colocaba ambos pulgares debajo de las solapas de su chaqueta y llamaba la atención de los presentes moviendo las piezas con un golpe fuerte en el tablero, lo que asustaba a su oponente antes de que supiera exactamente lo que le esperaba.

Así es como Weiss hipnotizó a su oponente en la posición mencionada anteriormente. Su cuerpo se enderezó de golpe, con los pulgares debajo de las solapas de su chaqueta, y luego, con un golpe fuerte, jugó: 1.38-33 !! 17x48. ¡El pobre oponente quedó aterrorizado cuando le dieron dos piezas! Con un golpe aún más fuerte, vino 2.24-19! 13x24; ¡y un golpe 'knock-out' precedió a la tercera jugada: 3.26-21 !!! 16x27 ?? ¡Pobre jugador negro hipnotizado! 'Soplo la dama 43, porque tenía que capturar dos piezas y luego juego 4.31x4 !!', dijo Weiss antes de

que la partida se decidiera. Algo así no sería apreciado en nuestro país, ¡pero el perdedor se rió con ganas!

Isidore Weiss (Paris) en F. Bouillon (Marseille) in 1906

El múltiple campeón mundial Alexei Tsjizjov intentó impresionar a su oponente Gunter Valneris durante el campeonato mundial de 1994 al sentarse con un walkman en la mesa. Sin embargo, Valneris no se dejó distraer y hasta encontró la música que Tsjizjov había elegido bastante buena.

Tsjizjov es conocido como el 'asesino sigiloso' debido a su capacidad para evaluar las posibilidades de victoria durante una partida y, de repente, lanzar un ataque para obtener una ventaja material decisiva. Ha elaborado perfiles psicológicos de muchos de sus oponentes:

"Mi juego consiste en un veinte por ciento en lo que todos llaman el juego de damas, eso lo entienden más o menos, pero del resto no entienden nada. Nadie se da cuenta de que es posible obtener una victoria desde una posición sencilla. De hecho, hay varias formas de hacerlo. Me refiero a la psicología, la filosofía y todo lo relacionado con eso".

Alexei Tsjizjov

Tsjizjov conoce los puntos débiles y fuertes de sus oponentes:

"Conozco a todos los jugadores importantes de damas. Durante una partida, puedo ver, tanto por las jugadas como por el rostro, si alguien tiene miedo o si tiene confianza. El aspecto psicológico es muy importante en este nivel, porque las diferencias son pequeñas. Durante la preparación, analizo partidas de mis oponentes. Presto especial atención a cómo han perdido".

Desde temprano en su carrera en el juego de damas, el ex campeón mundial Piet Roozenburg dijo que Sijbrands jugaba increíblemente bien, pero que sus debilidades se encontraban más en el aspecto psicológico. Según él, Sijbrands carecía de la autocrítica necesaria, lo que demuestra que, en el

más alto nivel, las diferencias son pequeñas y la psicología juega un papel importante.

1.27.1 Los negocios

"Las habilidades psicológicas que desarrollan los buenos jugadores de damas pueden ofrecer indudablemente ventajas en el mundo empresarial. El juego de damas va más allá de la mera agudeza intelectual; se trata de tener una visión estratégica, tomar decisiones rápidas, manejar el estrés y tener resiliencia frente a la adversidad. Estos talentos son directamente aplicables en los negocios y pueden llevar a un mejor rendimiento y éxito en el ámbito empresarial. Aquí hay algunas formas en que las habilidades psicológicas de los jugadores de damas pueden afectar al mundo empresarial:

Pensamiento estratégico:
El pensamiento estratégico está arraigado en el ADN de los jugadores de damas. Deben planificar con antelación, como una dama que piensa múltiples movimientos hacia adelante y anticipa los contraataques de sus competidores. Esta habilidad para planificar de manera inteligente y tomar decisiones informadas puede aplicarse perfectamente en el mundo empresarial, donde la planificación a largo plazo y la toma de decisiones bien fundamentadas son esenciales.

Toma de decisiones:
El juego de damas implica tomar decisiones bajo presión e incertidumbre. La experiencia otorga a los líderes y emprendedores una ventaja significativa al

tomar decisiones. Basándose en situaciones similares que han experimentado anteriormente, son capaces de evaluar con rapidez lo que es efectivo y lo que no, lo que resulta en una toma de decisiones más efectiva y una mejor gestión de riesgos.

Manejo del estrés:
El juego de damas puede ser muy estresante, especialmente durante momentos cruciales en una partida. La habilidad para mantener la calma bajo presión y tener control emocional es igualmente importante en el mundo empresarial. Una fuerte concentración ayuda a reducir las distracciones y centrar la atención en la tarea en curso. Esto puede llevar a una reducción del estrés, ya que se es menos propenso a sentirse abrumado por factores externos.

Resiliencia frente a la adversidad:
En el juego de damas, un solo error puede influir en toda la partida. Los jugadores de damas aprenden a lidiar con la adversidad, a corregir errores y seguir adelante. Esta resiliencia es invaluable en el mundo empresarial, donde los fracasos y desafíos son inevitables.

Pensamiento analítico:
Analizar posiciones y variantes requiere un pensamiento analítico profundo. Esta habilidad también puede aplicarse al analizar datos comerciales, tendencias y rendimientos para tomar decisiones informadas.

Liderazgo y comunicación:
El juego de damas a menudo se juega de forma individual, pero en competiciones por equipos, los jugadores de damas deben comunicarse y colaborar efectivamente para desarrollar una estrategia conjunta. Esto se traduce en habilidades de liderazgo y comunicación que son valiosas en equipos y proyectos empresariales.

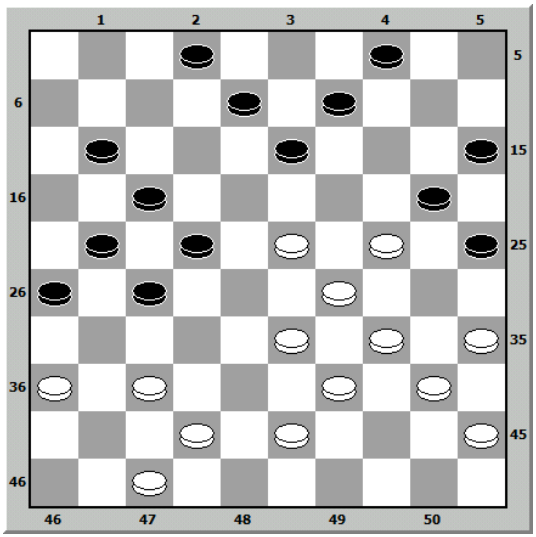
Perseverancia:
Mejorar las habilidades en el juego de damas requiere tiempo, dedicación y perseverancia. Esta capacidad de ser perseverante al superar desafíos es igualmente relevante en el mundo empresarial, donde el éxito a menudo depende de esfuerzos a largo plazo.

En resumen, las habilidades psicológicas que desarrollan los buenos jugadores de damas pueden ofrecer indudablemente ventajas en el mundo empresarial. La combinación de pensamiento estratégico, toma de decisiones, manejo del estrés y resiliencia hace que los jugadores de damas estén bien preparados para enfrentar desafíos y tener éxito en diversas situaciones empresariales."

1.28 Puntos de referencia

En el juego de las damas, a veces es ciertamente complicado encontrar el camino adecuado, y en esos momentos los puntos de referencia son sumamente bienvenidos. Estos puntos de referencia tienen que ver con la formación específica del oponente. Así vemos cómo Harm Wiersma utilizó una mala ficha en el borde, lo que le proporcionó puntos de referencia:

Sin embargo, mi oponente buscaba intercambios desfavorables y le quedó una mala ficha en el borde, lo que me dio algunos puntos de referencia.



En esta posición es bastante complicado descubrir los puntos de referencia que conducen al golpe correcto. Sin embargo, hay puntos de referencia presentes en esta posición del ex campeón mundial Alexei Tsjizjow. El hermoso triunfo se logra mediante:

1.37-32 27x49 2.34-30 25x43 3.42-38 43x32
4.35-30 49x35 5.33-28 22x33 6. 29x7 20x18
7. 7-1 35x24 8. 1x21

El conocido maestro de ajedrez H. Kramer también habló sobre los puntos de referencia que son más evidentes en el ajedrez que en el juego de damas:

"Debido a la variedad de piezas y reglas, el juego de ajedrez es excelente para el juego a ciegas. Precisamente esta diversidad proporciona puntos de apoyo para la memoria humana."

Esta es la explicación de que el juego de damas sea mucho menos adecuado para el juego a ciegas: las piezas son todas iguales, y en esta uniformidad es mucho más difícil para la memoria encontrar puntos de apoyo.

Ton Sijbrands contra Andris Andreiko
Campeonato mundial, 1972

Años atrás, Auke Scholma habló sobre el juego a ciegas del gran maestro internacional, Ton Sijbrands:

"¿Cómo es posible que alguien armado solo con una caja de cigarros y una botella de agua mineral, pero sin tablero de damas ni material de escritura, almacene simultáneamente en su cabeza todas esas centenas de jugadas y miles de variantes asociadas? La mente humana sigue siendo un misterio."

Sijbrands ha dedicado toda su vida al juego de damas y su récord de partidas a ciegas se remonta a 2014 con 32 partidas. También es digna de mencionar la hazaña del gran maestro internacional Erno Prosman en 2012, con 30 partidas a ciegas. Prosman optó temprano por una carrera en el ámbito empresarial. Tiene un empleo muy importante y responsable en Shell.

1.28.1 Los negocios

En el universo empresarial, los puntos de referencia pueden ser descritos como enigmáticos enigmas, joyas de información, complejos de eventos o situaciones de complejidad que sirven como fundamentos fundamentales para el despliegue de procesos de toma de decisiones estratégicas, impresionantes eclosiones de expansión y poderosas expresiones de acciones triunfantes. Análogamente al arte maestro del juego de ajedrez, donde los hábiles jugadores se sumergen en una búsqueda de momentos clave, así también los audaces empresarios y visionarias empresas se entregan a la búsqueda de tejidos relevantes de puntos de referencia para navegar en la corriente de los destinos empresariales. Aquí aparecen con gracia algunas de las queridas encarnaciones de los puntos

de referencia en la compleja danza del ballet empresarial:

El Compás de Orientación de la Información:
Los magníficos puntos de referencia pueden transformarse en un tapiz de fuentes valiosas de información, producido por artesanos de la investigación de mercado, oráculos de retro-alimentación de clientes, adivinos de análisis de la competencia, visionarios de tendencias de la industria y otros custodios de datos relevantes. Esta ilustrada obra de arte de datos proporciona nobles hilos guías para estrategias perspicaces y actúa como aurora para los semblantes de oportunidades de crecimiento.

Detectives de Problemas y Descubridores de Respuestas:
Del mismo modo, los puntos de referencia ilustres levantan el velo en torno a situaciones de irregularidades, obstáculos o vulnerabilidades que se esconden dentro de las organizaciones. Pero estos, disfrazados como puntos de referencia, confieren a los compañeros intrépidos la valentía para lanzarse al ataque y crear formas audaces de mejora en la estructura y coreografía de los procesos empresariales.

Tendencias y Desarrollos Tecnológicos:
La identificación de deslumbrantes nuevas tendencias y tecnologías revolucionarias, desveladas por la bola de cristal de los visionarios, colma de inspiradores puntos de referencia a la vanguardia audaz del conjunto empresarial. Esto les permite adaptar sus productos y servicios teatrales a las cambiantes necesidades de los clientes y fortalecer, como maestros de ballet, su ventaja competitiva.

Potencial de Colaboración y Habilidades de Alianza:
Así como valientes bailarines que se abrazan en pasos graciosos, los puntos de referencia velados pueden surgir de una prometedora entrelazamiento de oportunidades de colaboración, dando lugar a sinergias elevadas y crescendos conjuntos de oportunidades de crecimiento.

El Comportamiento del Cliente como Melodía:
A veces, los puntos de referencia se encarnan virtuosamente en las necesidades, preferencias y armoniosas retroalimentaciones de los clientes. Como un maestro director, esta fiesta sonora dirige a la filarmónica empresarial en la composición de productos mejorados, servicios resonantes y la sinfonía de una satisfacción del cliente honrado.

Fuerzas Internas y Debilidades:
El evaluar y probar las esencias vitales y debilidades vulnerables dentro del núcleo de una empresa, posee la alquimia de los puntos de referencia. De esta manera, los comandantes empresariales pueden desbloquear el arte del control competitivo y, con

equilibrio animado, transformar sus competencias virtuosas en valiosas ventajas competitivas.

El Ballet de Oportunidades de Mercado:
Los puntos de referencia se revelan en momentos deslumbrantes de oportunidades de crecimiento y opulentos nichos de mercado, donde mediante movimientos magistrales pueden desvelar nuevos productos o transformar los existentes para satisfacer los deseos del apreciado público.

El reconocimiento de estos magistrales puntos de referencia y la habilidad de aprovechar su inherente esencia, constituyen verdaderamente un recurso crucial para la excepcional coreografía teatral de la planificación estratégica y el desarrollo empresarial, en el abrumador teatro del dinámico y competitivo mundo empresarial.

1.29 Superstición

Molimard es un gran jugador, pero podría alcanzar aún más si no se interpusiera en su propio camino. Él mismo lo reconoce, es "supersticioso". Esta superstición a veces desvía su atención y juega extrañas bromas con él. Esto quedó claro durante el gran torneo en Róterdam para el campeonato mundial en 1912. Todas las expectativas estaban puestas en Molimard y el comienzo fue realmente brillante.

Dr. Alfred Molimard

Derrotó dos veces seguidas a Weis, quien no tenía control sobre el juego de este gran maestro de la táctica. Hoogland fue el único que le infligió una derrota a Molimard en este torneo. Luego vino un triste suceso que también tendría un impacto en el juego posterior de Molimard. Tenía el liderazgo, pero

tuvo un día difícil, con dos partidas contra De Haas. Todas las señales eran favorables y el francés estaba lleno de confianza. Después de todo, había derrotado a este oponente recientemente en un enfrentamiento. ¿No había numerosas fuerzas oscuras que le concedían una especie de armadura mágica de invulnerabilidad?

En primer lugar, estaba "El Sombrero" (no es blasfemia, lector, presta atención a las mayúsculas, se las merece). En comparación con ese sombrero, todo lo demás se volvía insignificante. Los fakires que se dejan enterrar vivos, o los que se convierten en un cojín de alfileres con cuchillos, o los que cuelgan boca abajo de una rama de un árbol durante tres semanas: todo esto es un juego de niños en comparación con el sombrero protector. Además, da igual si ponemos el mundo boca abajo o nos paramos de cabeza para ver el mundo tal como es, en esencia seguirá siendo completamente lo mismo; incluso aumentaría nuestra apreciación. En resumen, el sombrero fue el sombrero del match contra Weiss. Quien no lo entienda ahora, nunca lo entenderá. Pero eso no fue todo. También estaba el lápiz de la victoria sobre Fabre y la mesita donde Molimard, de espaldas al espejo, había tomado la delantera. Lamentablemente, probablemente hubo más reliquias, pero lamentablemente no siempre podemos descubrir todo.

Con esto debemos conformarnos, querido lector. El resto podemos dejarlo a tu propia y fértil imaginación. ¿Hemos dicho demasiado cuando notamos que todas las señales eran favorables? Nunca antes la buena fe fue tan cruelmente burlada como ahora. Comenzaron a jugar. Cómo exactamente sucedió esto, no podemos describirlo con precisión. Las versiones de lo que ocurrió difieren

ampliamente. Una interpretación popular es que todo tenía que ver con el lápiz mágico, cuyos poderes protectores fallaron. También la mesita que debía cumplir tareas místicas para Molimard fracasó miserablemente, mientras que el sombrero tampoco quedó exento de culpa. También es posible que una mente perspicaz piense que no es táctico invocar demasiados signos de buena suerte, debido al peligro de rivalidades internas, ya que todos quieren destacar por encima de los demás, y el resultado sería negativo. Sea como fuere, sigue siendo un misterio y siempre lo será. Molimard perdió ambas partidas. Un mundo ideal se desmoronó y con lágrimas en los ojos abandonó la sala de juego. El torneo de 1912, a pesar de las altas expectativas, sigue envuelto en enigmas y misterio.

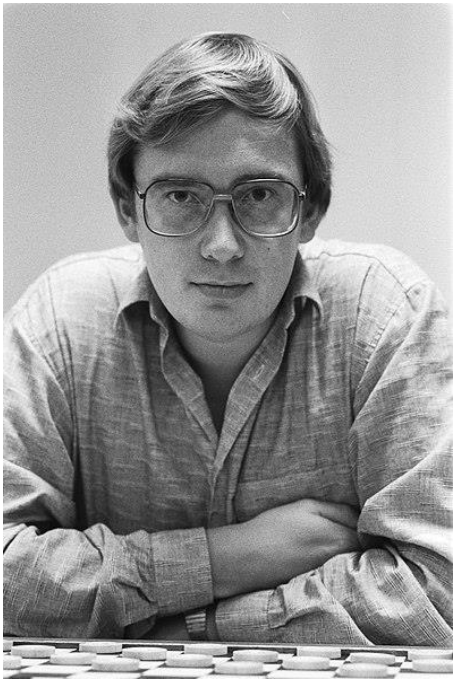
Harm Wiersma habló de esto en 1984 durante su match contra el ruso Vadim Virny, diciendo que los mejores jugadores son constantemente perseguidos por pensamientos obsesivos y supersticiones. Luego dio dos ejemplos, de los cuales daré el primero: las cinco primeras rondas las jugó con su chándal rojo burdeos de A.S. La sexta ronda la jugó con su patrocinador en chándal azul. En momentos como este, uno empieza a pensar involuntariamente que algo puede salir mal. Especialmente porque ese día mi magnífico bolígrafo de Interpolis desapareció, con el que había escrito las cinco primeras rondas bien. Así que mi confianza se vio un poco afectada. El "azar" quiso que Virny lo pusiera en serios problemas en esta sexta partida.

Wiersma ganó el duelo contra Gantwarg en 1981, pero los nervios del partido eran enormes. Incluso el apoyo de la hipnosis no pudo evitar que Wiersma viera "fantasmas" en la fase final del duelo. El campeón del mundo se mantuvo en pie, consolidó la

ventaja, apoyándose en pajas como el aberguismo. Se había observado que Wiersma jugaba mejor en un lado específico de la mesa (el izquierdo) y allí también conseguía la victoria. No quiso decir más que en efecto era supersticioso.

Encuentro entre Anatoli Gantwarg y Harm Wiersma
National Archief, Fotocollectie Anefo, 1981

El campeón del mundo Gantwarg también tuvo que lidiar con la superstición en su duelo contra Rob Clerc en 1985. Por eso quería una rápida partida de tablas. No para complacer al árbitro principal Thon Nobben, que cumplía años, sino debido a una especie de superstición. "Muchos grandes maestros han perdido una partida importante en su cumpleaños. Y como la organización había decidido celebrar mi cumpleaños de alguna manera, no quería un juego largo", dijo el soviético.



Rob Clerc
National Archief, Fotocollectie Anefo, 1985

Cuando le preguntaron al conocido jugador de ajedrez holandés, Timman, si era supersticioso, admitió abiertamente en 1989:

"Hasta cierto punto, sí. Escribí una historia al respecto en Elsevier, en la que critiqué el fenómeno de la superstición. Por otro lado, tengo ciertos rituales. Tengo un libro como talismán. Si lo tengo conmigo, creo que jugaré un torneo bien. Es una forma bastante limitada de superstición."

En 1990, Sijbrands jugó un match de 20 partidas contra Alexei Tsjizjov por el campeonato mundial, y el resultado fue finalmente 20-20. Sijbrands era más fuerte y se perdió la victoria contra este jugador hasta

en tres ocasiones. Si consideramos que Sijbrands tenía entonces 50 años y Tsjizjov 14 años más joven, ese no fue un mal resultado. Sijbrands no podía pedir un mejor comienzo para el match: derrotó a su oponente en la segunda partida con una variante casera. Luego hubo empates en cascada. Sijbrands estaba plagado de supersticiones y miedos, y no le gustaba jugar. Pero una vez que estaba frente al tablero, la tensión desaparecía y entraba en trance. Sin embargo, preferiría haber luchado en silencio, sin público, ya que los ruidos irritaban al holandés. Las puertas chirriantes se reemplazaron con cortinas, pero el murmullo de los espectadores seguía molestando al holandés.

Baba Sy solía llevar cadenas y la gente que susurraba decía: "No es su superstición. Parecen rosarios, pero es su negocio."

Collar de Baba Sy

Hubo un informe sobre un famoso jugador de damas, sin aclarar su verdadero nombre, que había comprado un talismán del antiguo marabú, pero al parecer este amuleto no trajo la suerte esperada. En consecuencia, este jugador de damas se negó a pagar por el amuleto, también llamado "gri gri" o "fetiche":

Cuando llegamos, fuimos testigos de una discusión animada entre el viejo marabú de la tribu y el famoso jugador de damas senegalés (probablemente Kandie). Al parecer, este último había comprado un "gri gri" al marabú, es decir, un fetiche, y no fue barato: veinte francos por un verso del Corán, rodeado de signos cabalísticos y doblado en pequeños cuadrados, enrollados en un trozo de cuero. Durante el mes que nuestro hombre negro llevó el "gri gri", parece que no le trajo ningún beneficio. De ahí la negativa a pagar por el amuleto, una disputa que el Sr. Barbier no pudo resolver sin dificultad. El "gri gri" desempeña un papel importante en la vida de estos negros. Los tienen para todas sus necesidades, contra todas las enfermedades, y pagan sumas increíbles a sus marabús por estos amuletos, a veces cien o ciento cincuenta francos.

Las cosas no funcionaron en 1994 para la maravilla rusa del juego de damas, Alexei Tsjizjov. De las primeras doce partidas, solo ganó una. Sin embargo, como persona supersticiosa, quería su séptimo título:

"Seis es el número del diablo, siete es seguro."

Ahora que hablamos de números, el número 2 desempeñó un papel importante en la vida de Harm Wiersma. Antes vivía en el número 22 y luego en el número 2. Tenía un número de teléfono que comenzaba con doble 2. También mencionó que en La Haya vivía un vidente con el que tenía contacto. Ese hombre tenía habilidades notables, ya que predijo el resultado del duelo entre Wiersma y Gantwarg en 1981.

1.29.1 Los negocios

La superstición también puede jugar un papel en los negocios internacionales, aunque en menor medida que en algunos otros contextos culturales. Varias prácticas y comportamientos comerciales pueden verse influenciados por la superstición, aunque a menudo de manera sutil e implícita. Aquí hay algunos ejemplos:

Ciertas culturas otorgan gran importancia a números y fechas específicas, consideradas como portadoras de buena o mala suerte. Estas creencias pueden influir en decisiones comerciales cruciales, desde el momento de celebrar reuniones importantes hasta firmar contratos e iniciar nuevas iniciativas comerciales. Por ejemplo, el número 8 es considerado extremadamente auspicioso en la cultura china debido a su similitud de sonido con la palabra "riqueza". Por otro lado, se evita el número 4, ya que suena parecido a la palabra "muerte". Estas sensibilidades culturales influyen en las interacciones y estrategias comerciales internacionales.

Colores:
Los colores también pueden influir en la superstición en los negocios. Algunas culturas asocian ciertos colores con la suerte, la prosperidad o la desgracia. Elegir los colores adecuados para logotipos de marca, materiales de marketing e incluso ropa puede ser importante en las relaciones comerciales internacionales.

Regalos y obsequios:
El acto de dar y recibir regalos puede verse afectado por la superstición. Algunas culturas evitan dar

objetos afilados, como cuchillos, ya que podrían considerarse de mal agüero. Otros regalos, como relojes, también pueden evitarse debido a su asociación con el paso del tiempo y la finitud de la vida.

Feng Shui:
En ciertas culturas asiáticas, el Feng Shui se valora enormemente al diseñar oficinas y colocar muebles. Los principios del Feng Shui, que buscan estimular la energía positiva y la prosperidad, pueden influir en la disposición de una oficina e incluso en la orientación de las puertas.

Saludos y etiqueta:
Los encuentros y negociaciones comerciales también pueden tener un toque de superstición en relación con los saludos, apretones de manos y otras formas de etiqueta. Diferentes culturas siguen reglas y creencias específicas sobre cómo saludar y comportarse durante las reuniones, lo que puede influir en la dinámica de hacer negocios.

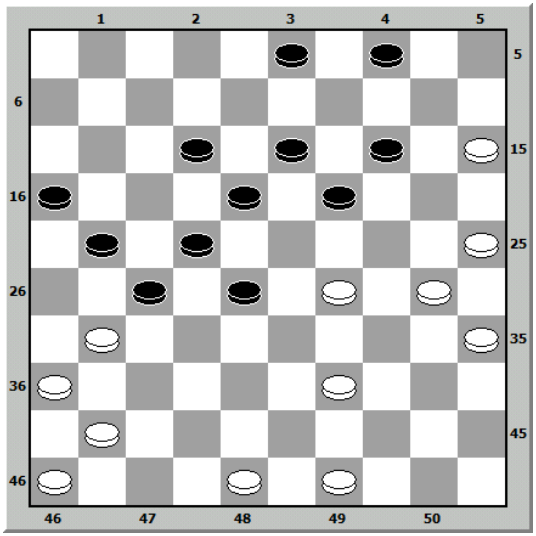
Es importante reconocer y respetar que la superstición es un aspecto cultural y subjetivo. En las relaciones comerciales internacionales, comprender las sensibilidades culturales y creencias de sus socios comerciales es crucial para construir relaciones exitosas y respetuosas."

1.30 Tomar decisiones

Si lo miras detenidamente, la vida de una persona es en realidad una gran sucesión de decisiones. A veces decisiones pequeñas, otras veces grandes decisiones. Tomar decisiones demasiado rápido es reprimido al jugar a las damas, mientras que también se aprende a tomar decisiones fundamentadas bajo presión.

Cada movimiento en el tablero de damas es un proceso de toma de decisiones. De esta manera, se aprende a tomar decisiones de manera más intuitiva en la vida cotidiana, lo que ahorra tiempo y energía. Los jugadores de damas a menudo deben tomar decisiones continuas bajo presión. Para ello, es necesario elaborar un plan estratégico a largo plazo.

Aleksej Tsjizjov



Harm Wiersma

El retador Harm Wiersma había hecho todo lo posible para recuperar su desventaja en la 18ª ronda, pero Tsjizjov contrarrestó eficazmente el ataque de Wiersma. En el movimiento 35, Wiersma tuvo que tomar una decisión importante. Según los teóricos, 35. 30-24, 19x30 36. 35x24 también era una opción, pero Wiersma vio problemas después del cambio 13-19, después de lo cual las negras tienen una formación defensiva ideal. Después de 35. 49-43 sigue 14-20! y después de 35. 31-26, 12-17, las negras siempre tienen la maniobra 27-31 con una posición predominantemente ventajosa para el campeón mundial. Por estas razones, Wiersma decidió jugar 49-44. La partida finalmente terminó en tablas, y el encuentro por el campeonato mundial terminó 19-17 a favor del ruso en enero de 1994.

Harm Wiersma contra Aleksej Tsjizjov

La capacidad de toma de decisiones de los jugadores se entrena mediante partidas rápidas de damas que

no duran más de 10 minutos para toda la partida. De esta manera, los jugadores aprenden a pensar rápidamente y a tomar decisiones bajo presión, lo que a su vez beneficia a su posible futura vida empresarial.

Las decisiones de las personas mayores suelen ser mejores, aunque generalmente tardan más en tomarlas. En ciertos aspectos, incluso se podría decir que los jóvenes están en desventaja porque solo pueden compensar su falta de información, experiencia y sabiduría con rapidez.

El investigador en ciencias cognitivas Vinod Venkatraman demostró que después de una noche sin dormir, las áreas del cerebro relacionadas con la toma de decisiones exitosas en asuntos arriesgados se vuelven menos adecuadas. En resumen, dormir bien es crucial para tomar las decisiones correctas.

1.30.1 Los negocios

Tomar las decisiones correctas en los negocios desata un proceso complejo y enriquecido, saturado de una abundancia de variables intrigantes y confusas que atraviesan la oscuridad cósmica como estrellas centelleantes. Aquí, en esta impresionante odisea, aquí están algunos pasos cruciales y brillantes y algunas consideraciones que, como melodías cósmicas, envuelven tu alma y te guían a través de la neblina del triunfo y las elecciones cautivadoras:

Recopilar información:
Descubre las joyas ocultas del conocimiento relevante y los tesoros de información que rodean el horizonte de tu conciencia como cúmulos de estrellas no descubiertos. Descubre la verdad en el laberinto complejo de datos, desentraña los patrones y adquiere ideas de las fuentes universales más profundas.

Definir tus objetivos:
Establece objetivos claros. ¿Qué quieres lograr con tu decisión? Asegúrate de que tus objetivos sean alcanzables, medibles y relevantes.

Identificar las alternativas:
Explora diferentes opciones y alternativas disponibles para alcanzar tus objetivos. Pesa los pros y los contras de cada opción.

Analizar los riesgos:
Adéntrate en las profundidades de los riesgos y las posibles consecuencias, que perforan cada opción como enjambres de meteoros. Reflexiona y anticipa la danza radiante de los efectos que cada elección puede traer, y saborea la esencia insondable de cada resultado que se manifiesta como una explosión estelar impredecible.

Consultar a otros:
Involucra a las partes interesadas y a los expertos relevantes en tu proceso de toma de decisiones. Considerar diferentes perspectivas y opiniones puede proporcionar ideas valiosas.

Tomarte tu tiempo:
No te apresures a tomar decisiones importantes. Concede los refrescantes regalos del tiempo y el espacio, y deja que el torbellino impresionante de información penetre en tus pensamientos y alma. Fusiónate con la esencia galáctica de las diferentes opciones y deja que su complejidad te impregne como nebulosas encantadoras antes de dirigir la sinfonía cósmica de tu decisión final.

Escuchar tu intuición:
Dale a tu intuición la oportunidad de iluminar los senderos ocultos de tu conciencia como una guía mística y precisa. Observa la danza de las constelaciones de tu intuición y confía en su brillante guía cuando llegue la hora de la elección cósmica.

Asumir la responsabilidad:
Abraza la gloriosa verdad de que cada decisión influye en tu viaje de vida como una supernova brillante. Atribuye responsabilidad a tus elecciones, tanto los triunfos brillantes como las profundidades más oscuras, y atesora las lecciones inmortales de

cada expedición cósmica. Aprende de cualquier error y considéralos momentos de aprendizaje para el futuro.

Monitorear y evaluar:
Después de tomar una decisión, observa los resultados y evalúa si han contribuido a alcanzar tus objetivos. Si es necesario, esté dispuesto a hacer ajustes.

Desarrollar tus habilidades de toma de decisiones:
Deja que tus habilidades de toma de decisiones florezcan como una nebulosa estelar cósmica en constante expansión. Alimenta tu mente y alma con conocimiento, sabiduría y experiencia, y observa cómo tu capacidad para forjar elecciones se despliega como una supernova radiante.

Gracias a esta sublime combinación de análisis universal, destreza estratégica, guía intuitiva y responsabilidad ilimitada, estarás preparado para descubrir las gemas radiantes de tomar las decisiones correctas en el vibrante universo del mundo de los negocios. Permita que su empresa se eleve como una estrella gloriosa y emprenda el camino del triunfo y la gloria cósmica.

2 BIBLIOGRAFÍA

Libros escritos por Govert Westerveld

La mayoría de mis libros, escritos en inglés, alemán, español, francés, árabes y holandés se hallan en la Biblioteca Nacional de La Haya (Koninklijke Bibliotheek en La Haya).

Nº	Year	Title	ISBN
01	1990 2014	Las Damas: ciencia sobre un tablero I Las Damas: ciencia sobre un tablero I. 132 pages. Lulu Editors.	84-7665-69 Softcover
02	1992 2014	Damas españolas: 100 golpes de apertura coronando dama. 116 pages. Lulu Editors. Damas españolas: 100 golpes de apertura coronando dama. 116 pages. Lulu Editors.	84-604-3888-0 None
03	1992 2014	Damas españolas: 100 problemas propios con solamente peones. Damas españolas: 100 problemas propios con solamente peones. 108 pages. Lulu Editors.	84-604-3887-2 None
04	1992 2014	Las Damas: ciencia sobre un tablero, II Las Damas: ciencia sobre un tablero, II. 124 pages. Lulu Editors.	84-604-3886-4 None
05	1992 2014	Las Damas: ciencia sobre un tablero, III	84-604-4043-5 None

		Las Damas: ciencia sobre un tablero, III. 124 pages. Lulu Editors.	
06	1992	Libro llamado Ingenio...juego de marro de punta: hecho por Juan de Timoneda. (Now not edited).	84-604-4042-7
07	1993 2014	Pedro Ruiz Montero: Libro del juego de las damas vulgarmente nombrado el marro. Pedro Ruiz Montero: Libro del juego de las damas vulgarmente nombrado el marro. 108 pages. Lulu Editors.	84-604-5021-X None
08	1997	De invloed van de Spaanse koningin Isabel la Católica op de nieuwe sterke dame in de oorsprong van het dam- en moderne schaakspel. Spaanse literatuur, jaren 1283-1700. In collaboration with Rob Jansen. 329 pages. (Now not edited)	84-605-6372-3 hardcover
09	1997 2014 2014	Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Foreword: Prof. Dr. Juan Torres Fontes, University of Murcia. 900 pages. Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Volume I. 672 pages. Lulu Editors. Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Volume I. 364	84-923151-0-5 978-1-291-80895-7 paperback 978-1-29-80974-9

		pages. Lulu Editors.	
10	2001 2014 2014	Blanca, “El Ricote” de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. Foreword of Prof. Dr. Franciso Márquez Villanueva – University of Harvard – USA. 1004 pages. Blanca, “El Ricote” de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. 552 pages. Lulu Editors. Blanca, “El Ricote” de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. 568 pages. Lulu Editors.	84-923151-1-3 978-1-291-80122-4 Paperback 978-1-291-80311-2
11	2004	Inspiraciones	Without publising
12	2004	La reina Isabel la Católica: su reflejo en la dama poderosa de Valencia, cuña del ajedrez moderno y origen del juego de damas. In collaboration with José Antonio Garzón Roger. Foreword: Dr. Ricardo Calvo. Generalidad Valeciana. Consellería de Cultura, Educació i Esport. Secretaría Autonómica de Cultura. 426 pages.	84-482-3718-8 paperback
13	2006 2009	Los tres autores de La Celestina. Volume I. Foreword: Prof. Ángel Alcalá – University of	10:84-923151-4-8 None

		New York. 441 pages. (bubok.com) Los tres autores de La Celestina. Volume I. 441 pages (bubok.com)	
14	2007 2014 2014	Miguel de Cervantes Saavedra, Ana Felix y el morisco Ricote del Valle de Ricote en "Don Quijote II" del año 1615 (capítulos 54, 55, 63, 64 y 65. Dedicated to Prof.Francisco Márquez Villanueva of the University of Harvard. 384 pages. El Morisco Ricote del Valle de Ricote. Volume I. 306 pages. Lulu Editors El Morisco Ricote del Valle de Ricote. Volume II. 318 pages. Lulu Editors.	10:84-923151-5-6 978-1-326-09629-8 Hardcover 978-1-326-09679-3 Hardcover
15	2008	Damas Españolas: El contragolpe. 112 pages. Lulu Editors.	10:84-923151-9-2
16	2008 2015	Biografía de Doña Blanca de Borbón (1336-1361). El pontificado y el pueblo en defensa de la reina de Castilla. 142 pages. Biografía de doña Blanca de Borbón (1336-1361). 306 pages. Lulu Editors	10:84-923151-7-2 978-1-326-47703-5 Hardcover en KB
17	2008	Biografía de Don Fadrique, Maestre de la Orden de Santiago (1342-1352). 122 pages. Biografía de Don Fadique, Maestre de la Orden de Santiago. 228 pages. Lulu Editors.	10:84-923151-6-4 978-1-326-47359-4 Hardcover
18	2008	Los tres autores de La Celestina. Volume II. 142	10:978-84-612-604-0-9

	2009	pages. (Now not edited) Los tres autores de La Celestina. Volume II. 142 pages. Ebook (bubok.com)	None
19	2008 2015	El reino de Murcia en el tiempo del rey Don Pedro, el Cruel (1350-1369). 176 pages El reino de Murcia en el tiempo del rey Don Pedro I el Cruel (1350-1369). 336 pages. Lulu Editors	13:978-84-612-6037-9 978-1-326-47531-4 Hardcover
20	2008 2015	Los comendadores del Valle de Ricote. Siglos XIII-XIV. Volume I. 178 pages Los Comendadores del Valle de Ricote. Siglox XIII-XIV. 316 pages. Lulu Editors.	13:978-84-612-6038-6 978-1-326-47485-0 Hardcover
21	2009 2015 2015	Doña Blanca y Don Fadrique (1333-1361) y el cambio de Negra (Murcia) a Blanca. 511 pages. De Negra a Blanca. Tomo I. 520 pages. De Negra a Blanca Tomo II. 608 pages Lulu Editors	13:978-84-612-6039-3 978-1-326-47805-6 Hardcover 978-1-326-47872-8 Hardcover
22	2009 2015	Los tres autores de La Celestina. Volume III. 351 pages. (Godofredo Valle de Ricote). Los tres autores de La Celestina. Volume III. 424 pages. (bubok.com)	13:978-84-613-2191-9 None
23	2009 2015	Los tres autores de La Celestina. Volume IV. 261 pages. (Godofredo Valle de Ricote). Tres autores de La Celestina. Volumen IV. 312 pages. Ebook (bubok.com)	13:978-84-613-2189-6 None

24	2010	El monumento del Morisco Ricote y Miguel de Cervantes Saavedra. 80 pages.	13:978-84-613-2549-8
25	2011 2012	Un ejemplo para España, José Manzano Aldeguer, alcalde de Beniel (Murcia), 1983-2001. 470 pages. Foreword: Ramón Luis Valcárcel Sisa. (Now not edited) Un ejemplo para España, José Manzano Aldeguer, alcalde de Beniel (Murcia), 1983-2001. 470 pages. Ebook (bubok.com)	978-84-614-9221-3 None
26	2012	The History of Checkers of William Shelley Branch. 182 pages. (Now not edited).	None
27	2013	Biografía de Juan Ramírez de Lucena. (Embajador de los Reyes Católicos y padre del ajedrecista Lucena). 240 pages. Lulu Editors.	978-1-291-66911-4
28	2016	El tratado contra la carta del Prothonotario de Lucena. 182 pages. (Now not edited)	None
29	2012	La obra de Lucena: “Repetición de amores”. 83 pages. (Now not edited)	None
30	2012	El libro perdido de Lucena: “Tractado sobre la muerte de Don Diego de Azevedo”. 217 pages. (bubok.com)	None
31	2012	De Vita Beata de Juan de Lucena. 86 pages. (Ebook – bubok.com)	None
32	2013	Biografía de Maurice Raichenbach, campeón mundial de las damas entre	978-1-291-68772-9 Paperback

		1933-1938. Volume I. 357 pages. Lulu Editors.	
33	2013	Biografía de Maurice Raichenbach, campeón mundial de las damas entre 1933-1938. Volume II. 300 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68769-9 Paperback
34	2013	Biografía de Amadou Kandié, jugador fenomenal senegal´s de las Damas entre 1894-1895. 246 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68450-6 Paperback
35	2013	The History of Alquerque-12. Spain and France. Volume I. 388 pages. Lulu Editors	978-1-291-66267-2 Paperback
36	2013	Het slechtste damboek ter wereld ooit geschreven. 454 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68724-8 Paperback
37	2013	Biografía de Woldouby. 239 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68122-2 Paperback
38	2013	Juan del Encina (alias Lucena), autor de Repetición de amores. 96 pages. Lulu Editors	978-1-291-63347-4
39	2013	Juan del Encina (alias Francisco Delicado). Retrato de la Lozana Andaluza. 352 pages. Lulu Editors.	978-1-291-63782-3
40	2013	Juan del Encina (alias Bartolomé Torres Naharro). Propalladia. 128 pages. Lulu Editors	978-1-291-63527-0
41	2013	Juan del Encina, autor de las comedias Thebayda, Ypolita y Serafina. 92 pages. Lulu Editors	978-1-291-63719-9
42	2013	Juan del Encina, autor de la Carajicomedia. 128 pages. Lulu Editors	978-1-291-63377-1
43	2013	El Palmerín de Olivia y Juan del Encina. 104	978-1-291-62963-7

		pages. Lulu Editors	
44	2013	El Primaleón y Juan del Encina. 104 pages. Lulu Editors.	978-1-291-61480-7
45	2013	Hernando del Castillo seudónimo de Juan del Encina. 96 pages. Lulu Editors	978-1-291-63313-9
46	2013	Amadis de Gaula. Juan del Encina y Alonso de Cardona. 84 pages. Lulu Editors	978-1-291-63990-2
47	2013	Sergas de Esplandián y Juan del Encina. 82 pages. Lulu Editors	978-1-291-64130-1
48	2013	History of Checkers (Draughts). 180 pages. Lulu Editors.	978-1-291-66732-5 Paperback
49	2013	Mis años jóvenes al lado de Ton Sijbrands and Harm Wiersma, futuros campeones mundiales. 84 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68365-3 Paperback
50	2013	De Spaanse oorsprong van het Dam- en moderne Schaakspel. Volume I. 382 pages. Lulu Editors.	978-1-291-66611-3 Paperback
51	2013	Alonso de Cardona, el autor de la Questión de amor. 88 pages. Lulu Editors.	978-1-291-65625-1
52	2013	Alonso de Cardona. El autor de la Celestina de Palacio, Ms. 1520. 96 pages. Lulu Editors.	978-1-291-67505-4
53	2013	Biografía de Alonso de Cardona. 120 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68494-0
54	2014	Tres autores de La Celestina: Alonso de Cardona, Juan del Encina y Alonso de Proaza. 168 pages. Lulu Editors.	978-1-291-86205-8
55	2014	Blanca, una página de su	None

		historia: Expulsión de los moriscos. (With Ángel Ríos Martínez). 280 pages. Lulu Editors.	
56	2014	Ibn Sab'in of the Ricote Valley, the first and last Islamic place in Spain. 288 pages. Lulu Editors.	978-1-326-15044-0 Hardcover
57	2015	El complot para el golpe de Franco. 224 pages. Lulu Editors.	978-1-326-16812-4 Hardcover
58	2015	De uitdaging. Van damsport tot topproduct. Hoe de damsport mij hielp voedingsproducten van wereldklasse te creëren. 312 pages. Lulu Editors.	978-1-326-15470-7 Hardcover
59	2015	The History of Alquerque-12. Remaining countries. Volume II. 436 pages. Lulu Editors.	978-1-326-17935-9 paperback
60	2015	Your visit to Blanca, a village in the famous Ricote Valley. 252 pages. Lulu Editors.	978-1-326-23882-7 Hardcover
61	2015	The Birth of a new Bishop in Chess. 172 pages. Lulu Editors.	978-1-326-37044-2 Hardcover
62	2015	The Poem Scachs d'amor (1475). First Text of Modern Chess. 144 pages. Lulu Editors.	978-1-326-37491-4 Hardback
63	2015	The Ambassador Juan Ramírez de Lucena, the father of the chessbook writer Lucena. 226 pages. Lulu Editors.	978-1-326-37728-1 Hardcover
64	2015	Nuestro ídolo en Holanda: El senegalés Baba Sy campeón mundial del juego de las damas (1963-1964). 272 pages. (bubok.com).	None
65	2015	Baba Sy, the World	978-1-326-39729-6

		Champion of 1963-1964 of 10x10 Draughts. Volume I. 264 pages. Lulu Editors.	Hardcover
66	2015	The Training of Isabella I of Castile as the Virgin Mary by Churchman Martin de Cordoba. 172 pages. Lulu Editors.	978-1-326-40364-5 Hardcover
67	2015	El Ingenio ó Juego de Marro, de Punta ó Damas de Antonio de Torquemada. 228 pages. Lulu Editors.	978-1-326-40451-2 Hardcover
68	2015	Baba Sy, the World Champion of 1963-1964 of 10x10 Draughts. Volume II. 204 pages. Lulu Editors.	978-1-326-43862-3 Hardcover
69	2016	The Origin of the Checkers and Modern Chess Game. Volume I. 316 pages. Lulu Editors.	978-1-326-60212-3 Hardcover
70	2015	The Origin of the Checker and Modern Chess Game. Volume III. 312 pages. Lulu Editors.	978-1-326-60244-4
71	2015	Woldouby's Biography, Extraordinary Senegalese checkers player during his stay in France 1910-1911. 236 pages. Lulu Editors.	978-1-326-47291-7 Hardcover
72	2015	La Inquisición en el Valle de Ricote. (Blanca, 1562). 264 pages. Lulu Editors.	978-1-326-49126-0 Hardcover
73	2015	History of the Holy Week Traditions in the Ricote Valley. (With Ángel Ríos Martínez). 140 pages. Lulu Editors.	978-1-326-57094-1 Hardcover
74	2016	Revelaciones sobre Blanca. 632 pages. Lulu Editores.	978-1-326-59512-8 Hardcover
75	2016	Muslim history of the Región of Murcia (715-	978-1-326-79278-7 Hardcover

		1080). Volume I. 308 pages. Lulu Editors.	
76	2016	Researches on the mysterious Aragonese author of La Celestina. 288 pages. Lulu Editors.	978-1-326-81331-4 Hardcover
77	2016	The life of Ludovico Vicentino degli Arrighi between 1504 and 1534. 264 pages. Lulu Editors	978-1-326-81393-2 Hardcover
78	2016	The life of Francisco Delicado in Rome: 1508-1527. 272 pages. Lulu Editors.	978-1-326-81436-6 Hardcover
79	2016	Following the Footsteps of Spanish Chess Master Lucena in Italy. 284 pages. Lulu Editors.	978-1-326-81682-7 Hardcover
80	2016	Historia de Granja de Rocamora: La Expulsión en 1609-1614. 124 pages. Lulu Editors.	978-1-326-85145-3 Hardcover
81	2013	De Spaanse oorsprong van het Dam- en Moderne Schaakspel. Deel II. 384 pages. Lulu Editors.	978-1-291-69195-5 paperback
82	2015	The Spanish Origin of the Checkers and Modern Chess Game. (De Spaanse oorsprong van het Dam- en Moderne Schaakspel) Volume III. 312 pages. Lulu Editores.	978-1-326-45243-8 Hardcover
83	2014	El juego de las Damas Universales (100 casillas). 100 golpes de al menos siete peones. 120 pages.	13-978-84-604-3888-0
84	2009	Siglo XVI, siglo de contrastes. (With Ángel Ríos Martínez). 153 pages. (bubok.com). Authors: Ángel Rios Martínez & Govert Westerveld	978-84-613-3868-9

85	2010	Blanca, una página de su historia: Último enclave morisco más grande de España. 146 pages. (bubok.com). Authors: Ángel Rios Martínez & Govert Westerveld	None
86	2017	Ibn Sab'in del Valle de Ricote; El último lugar islámico en España. 292 pages. Lulu Editors.	978-1-326-99819-6 Hardcover
87	2017	Blanca y sus hierbas medicinales de antaño. 120 pages. Lulu Editors.	978-0244-01462-9 Hardcover
88	2017	The Origin of the Checkers and Modern Chess Game. Volume II. 300 pages. Lulu Editors	978-0-244-04257-8 Hardcover
89	2017	Muslim History of the Region of Murcia (1080-1228). Volume II. 308 pages. Lulu Editors	978-0-244-64947-0
90	2018	History of Alquerque-12. Volume III. 516 pages. Lulu Editors.	978-0-244-07274-2 Paperback
91	2015	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume I. 456 pages. Lulu Editores.	978-1-326-47888-9 Hardcover
92	2015	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume II. 232 pages. Lulu Editores	978-1-326-47949-7 Hardcover
93	2018	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume III. 520 pages. Lulu Editors.	978-0-244-65938-7
94	2018	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume IV. 248 pages. Lulu Editors.	978-0-244-36089-4
95	2018	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume V. (In press)	978-0-244-57803-9 Lulu Editors
96	2018	Draughts and La	978-0-244-05324-6

		Celestina's creator Francesch Vicent (Lucena), author of: Peregrino y Ginebra, signed by Hernando Diaz. 412 pages. Lulu Editors.	
97	2018	Draughts and La Celestina's creator Francesch Vicent (Lucena) in Ferrara. 316 pages. Lulu Editors.	978-0-244-95324-9
98	2018	Propaladia Lucena	In Press
99	2018	Question de Amor Lucena	In Press
100	2018	My Young Years by the side of Harm Wiersma and Ton Sijbrands, Future World Champions – 315 pages. Lulu Editors.	978-0-244-66661-3 Lulu Editors
101	2018	The Berber Hamlet Aldarache in the 11th-13th centuries. The origin of the Puerto de la Losilla, the Cabezo de la Cobertera and the village Negra (Blanca) in the Ricote Valley. 472 pages. Lulu Editors.	978-0-244-37324-5 Lulu Editors Hardcover
103	2018	La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo I. 172 pages. Lulu Editors.	978-0-244-38353-4 Lulu Editors Hardcover
102	2018	La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo II. 148 pages. Lulu Editors.	978-0-244-08237-6 Lulu Editors Hardcover
104	2018	La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo III. 176 pages. Lulu Editors.	978-0-244-98564-6 Lulu Editors Hardcover
105	2018	La fabricación artesanal de papel en Negra (Blanca) Murcia. (Siglo XIII)	978-0-244-11700-9 Lulu Editors Hardcover
106	2018	La aldea bereber Aldarache en los siglos XI-	In Press

		XIII. El origen del Puerto de la Losilla, el Cabezo de la Cobertera y el pueblo Negra (Blanca) en el Valle de Ricote.	
107	2018	Analysis of the Comedy and Tragicomedy of Calisto and Melibea. Lulu Editors. 131 pages. Lulu Editors.	978-0-244-41677-5 Lulu Editors Hardcover
108	2018	Diego de San Pedro and Juan de Flores: the pseudonyms of Lucena, the son of doctor Juan Ramírez de Lucena. Lulu Editors. 428 pages. Lulu Editors.	978-0-244-72298-2 Lulu Editors Hardcover
109	2018	Dismantling the anonymous authors of the books attributed to the brothers Alfonso and Juan de Valdés. 239 pages. Lulu Editors.	978-0-244-26453-6 Lulu Editors
110	2018	Revelation of the true authors behind Villalon's books and manuscripts. 429 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56448-3 Lulu Editors
111	2018	Doubt about the authorship of the work Asno de oro published in Seville around 1513. 225 pages. Lulu Editors.	978-1-792-03946-1 KDP Amazon
112	2018	Damas Españolas: Reglas y estrategia. Tomo I. 138 pages. Lulu Editors.	978-0-244-86526-9 Lulu Editors
113	2019	*El Lazarillo*, initiated by Lucena and finished by Bernardo de Quirós. 282 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56495-7 Lulu Editors
114	2019	Damas Españolas: Direcciones para jugar bien. Tomo II. 150 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56529-9 Lulu Editors
115	2019	Damas Españolas:	978-0-244-26573-1

		Principios elementales y Golpes. Tomo III. 142 Pages. Lulu Editors	Lulu Editors
116	2019	Damas Españolas: Concepto combinativo y Juego posicional. Tomo IV. 117 pages. Lulu Editors.	978-0-244-26590-8 Lulu Editors
117	2019	Een zwarte bladzijde in de geschiedenis van Murcia. Wetenswaardigheden over de gehuchten en dorpen langs de vreemde route van de twee vermiste Nederlanders in de Spaanse deelstaat Murcia. 303 bladzijden. Lulu Editors	978-0-244-56569-5 Lulu Editors
118	2019	Damas Españolas: La partida. Tomo V. 130 páginas. Lulu Editors	978-0-244-86605-1 Lulu Editors
119	2019	Damas Españolas: Los problemas. Tomo VI. 114 páginas. Lulu Editors. Hardcover	978-0-244-26643-1 Lulu Editors
120	2020	Tradiciones y costumbres holandesas. Vida familiar, social y comercial. 312 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56551-0 Lulu Editors
121	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo (Lucena), the unknown son of the Embassador Juan Ramírez de Lucena and author of La Celestina. Volume I. 414 pages. Lulu Editors.	978-0-244-27298-2 Lulu Editors
122	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo (Lucena), the unknown son of the Embassador Juan Ramírez de Lucena and author of La Celestina. Volume II. 422 pages. Lulu Editors.	978-0-244-87333-2 Lulu Editors
123	2020	Muslim History of the	In Press

		Region of Murcia (1229-1304). Volume III. 300 pages. Lulu Editors	
124	2020	Juan de Sedeño and Fernando de Rojas	978-1-71686-700-2 Lulu Editors
125	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo, the author of *Lazarillo* and *Viaje de Turquía*	978-1-71679-758-3 Lulu Editors
126	2020	Testament of Fernando de Rojas. Pursuit of the missing writer	978-1-71680-426-7 Lulu Editors
127	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo and Fernando de Rojas – the Authors of Repetición de Amores and Arte de Ajedrez. 265 pages. Lulu Editors.	978-1-71674-220-0 Lulu Editors
128	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo and Continuations of La Celestina. 671 pages. Lulu Editors	978-1-71670-562-5 Lulu Editors
129	2020	My family tree. 53 pages. Lulu Editors	978-1-71668-665-8 Lulu Editors
130	2020	El Gran Capitán, obra escrita por Fernando de Rojas & Gonzalo Fernández de Oviedo 77 pages. Lulu Editors	978-1-71665-818-1 Lulu Editors
131	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo y sus obras. Tomo I. 276 pages. Lulu Editors	978-1-71665-331-5 ©
132	2020	Analysing Literary Works in Fernando de Rojas' Will. Volume I. 719 pages. Lulu Editors	978-1-71665-894-5 ©
133	2020	Relatos blanqueños	In Press
134	2020	Draughts is more difficult than chess. El juego de damas es más difícil que el ajedrez. 97 pages. Lulu Editors	978-1- 716-43612-3 ©
135	2021	Discovering Blanca. 10 routes to discover its	978-1-716-37511-8

		natural and cultural wealth. Authors: José Molina Ruíz, Mª Luz Tudela Serrano, Virginia Guillén Serrano, Govert Westerveld – 159 pages	
136	2021	Una idea de la vida en Blanca alrededor del año 1900. Authors: Ángel Ríos Martínez, Govert Westerveld – 148 pages Lulu Editors	978-1-716-27209-7
137	2021	Beautiful introductory forcing moves and hidden combinations. Years 1885 – 1933 256 pages – Lulu editors	978-1-716-17015-7
138	2021	Cambiando Blanca por Ricote alrededor del año 1900. 195 pages – Lulu Editors	978-1-716-55470-4
139	2021	Draughts dictionary English, Spanish, French, Arabic, Dutch 147 Pages. Lulu Editors	978-1-008-99182-8
140	2021	Tactics & Strategies of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts 349 pages. Lulu Editors.	978-1-008-96582-9
141	2021	250 New Positions of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts. 283 pages. Lulu Editors	978-1-008-96563-8
142	2021	Innovative Creativity of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts. 333 pages. Lulu Editors	978-1-008-96561-4
143	2021	Las Tácticas & Estrategias del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas.	978-1-4717-9926-6

144	2021	250 Nuevas posiciones del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas.	978-1-7947-2194-4
145	2021	Creatividad Innovativa del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas.	978-1-7947-1992-7
146	2021	Tactique & Stratégie du Jeu de Dames par Isidore Weiss	978-1-291-77299-9
147	2021	250 Nouvelles positions dans le Jeu de Dames du champion du monde (1895-1912) Isidore Weiss.	978-1-7947-0355-1
148	2021	Créativité innovante dans le Jeu de Dames du champion du monde (1895-1912) Isidore Weiss.	978-1-7947-0052-9
149	2021	Tacktiek & Strategie van het Damspel door Isidore Weiss	978-1-7947-8747-6
150	2021	250 Nieuwe Damposities van de Wereldkampioen (1895-1912) Isidore Weiss	978-1-7947-2512-6
151	2021	Innovatieve Creativiteit van de Wereldkampioen (1895-1912) Isidore Weiss in de Damsport.	978-1-7947-1967-5
152	2021	Tattica & Strategia del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel gioco della dama	978-1-387-60954-3
153	2021	250 Nuove Posizioni del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel giocco della Dama	978-1-7947-7386-8
154	2021	Creatività innovadora del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel giocco della Dama	978-1-7947-4069-3
155	2021	Taktik & Strategie des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame	978-1-387-92348-9

156	2021	250 Neue Positionen des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame	978-1-7947-1197-6
157	2021	Innovative Kreativität des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame.	978-1-7947-1068-9
158	2021	As táticas & Estratégias do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas	978-1-84799-808-8
159	2021	250 Novas Posições do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas	978-1-7947-3420-3
160	2021	Criatividade innovadora do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas	978-1-4717-7858-2
161	2021	Joseph Dentroux, le premier problèmiste le plus vieux deu monde	978-1-7948-0419-7
162	2021	Estrategia para la utilización integral y comercialización de algunos sub-productos de los citricos	978-1-7947-4227-7
163	2022	Enkele gegevens over de geschiedenis van het Fries dammen	978-1-716-02445-0
164	2022	Revelaciones sobre Blanca. Tomo II	978-1-716-01266-2
165	2022	Draughts héroes of the 100 squares (1850-1912). Letters A-H. Volume I	978-1-4583-8122-4
166	2022	Draughts Poems from France, Spain, Germany, Poland, The Netherlands, The United States, Sweden, Great Britain, and Russia.	978-1-4717-5248-3
167	2022	Doctor Manuel Cárceles Sabater. Revolucionario en el Cantón de Cartagena, en	978-1-4716-4610-2

		la Cirugía y en el Juego de Damas	
168	2022	Finales del juego de damas según Dr. Carlos Rodríguez Lafora. Breve biografía.	978-1-4710-7103-4
169	2022	Libro del Juego de Damas según un Canónigo del Sacromonte de la Ciudad de Granada	978-1-716-27209-7
170	2022	Tapas van weleer uit Blanca (Murcia); behorende tot de morisken streek Ricote dat Cervantes in 1615 beschreef in Don Quijote II	978-1-4710-4443-4
171	2022	Tapas of yesteryear from Blanca (Murcia); belonging to the Morish Ricote region that Cervantes described in Don Quijote II in 1615	978-1-4710-3976-8
172	2022	Hearty Appetite Eduardo Sánchez Molina Traductor: Govert Westerveld	978-1-4710-0610-4
173	2022	Gezonde Eetlust Eduardo Sánchez Molina Traductor: Govert Westerveld	978-1-4709-7871-6
174	2022	Libro de los autos para el recluta-miento de los soldados de milicia de Blanca (1635-1642)	Ebook, sin ISBN
175	2022	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Reconstrucción de «Flores y lágrimas»	DOI: 10.13140/RG.2.2.17424.28161
176	2023	El poeta blanqueño Antonio Molina González (1850-1919)	DOI: 10.13140/ RG.2.2.15582.72006
177	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de	DOI: 10.13140/ RG.2.2.13488.02569

		padres blanqueños. «Ratos perdidos» Tomo II	
178	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Historia de unos amores Tomo III	DOI: 10.13140/ RG.2.2.10434.04802
179	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística I Tomo IV	DOI: 10.13140/ RG.2.2.24871.62880
180	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Cuestión de Bombo Tomo V	DOI: 10.13140/ RG.2.2.32670.41283
181	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística II Tomo VI	DOI: 10.13140/ RG.2.2.32303.41127
182	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística III Tomo VII	DOI: 10.13140/ RG.2.2.27873.17768
183	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Mocedades Tomo VIII	DOI: 10.13140/ RG.2.2.25130.49606
184	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Fruta del tiempo Tomo IX	DOI: 10.13140/ RG.2.2.25372.97920
185	2023	José Rodríguez López (1863-1890), el guardia civil poeta de Blanca (Murcia).	DOI: 10.13140/ RG.2.2.31140.14723
186	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Crónicas del Pasado. (1889-1911). Tomo I	
187	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Crónicas del Pasado	

		(1912-1937). Tomo II	
188	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Desde España a Filipinas. Tomo III	
189	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Esbozos forenses. Tomo IV	
190	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Auras de arriba. Tomo V	
191	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Luciérnagas y Sensitivas. Tomo VI	

Symborg

NATURAL
GROWTH

With Chess and Draughts, you learn business strategy.
You need strategy for the future.

This is the future strategy for increasing your crop:

https://en.wikipedia.org/wiki/Rhizophagus_iranicus_var._tenuihypharum

https://symborg.com/en/

NOTHING GROWS STRONGER

Symborg

NATURAL
GROWTH